

Cam.

182

db



Cam. 182 db











Cam. 182 db

# Der objektive Wert und Preis.

Grundlegung einer realen Wert- und Preistheorie.

---

Von

Dr. Johannes Wernicke.

---

Jena.

Verlag von Gustav Fischer.

1896.

50 AR

15. 12. 1896



**Wernicke**, Dr. Johannes, **Das Verhältnis zwischen Geborenen und Gestorbenen in historischer Entwicklung und für die Gegenwart in Stadt und Land.** 1889. Preis: 2 Mark 50 Pf.

**Ammon**, Otto, **Die Gesellschaftsordnung und ihre natürlichen Grundlagen.** Entwurf einer Sozial-Anthropologie zum Gebrauch für alle Gebildeten, die sich mit sozialen Fragen befassen. 1895. Preis: broschiert 6 Mark, gebunden 7 Mark.

**Bayerdörffer**, A., **Das Chequesystem.** 1881. Preis: 1 Mark.

**van der Borght**, Professor Dr. R., Burtscheid bei Aachen, **Statistische Studien über die Bewährung der Aktiengesellschaften.** 1883. Preis: 8 Mark.

**Conrad**, Dr. J., Professor der Staatswissenschaften an der Universität in Halle, **Die Statistik der Universität Halle während der 200 Jahre ihres Bestehens.** Separatausgabe aus der Festschrift zum 200-jähr. Jubiläum der Universität Halle. 1894. Preis: 3 Mark.

**Crüger**, Dr. jur. Hans, Gerichtsassessor, z. Z. I. Sekretär des Allgemeinen Verbandes der deutschen Erwerbs- und Wirtschafts-Genossenschaften. **Die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften in den einzelnen Ländern.** 1892. Preis: 7 Mark 50 Pf.

**Gerlach**, Dr. Otto, Privatdozent der Staatswissenschaften an der Universität Breslau. **Die preussische Steuerreform in Staat und Gemeinde.** 1893. Preis: 1 Mark.

**Goldschmidt**, Dr. Julian, **Deutsche Hypothekenbanken.** Kritik und Reformvorschläge. 1880. Preis: 4 Mark 50 Pf.

**Gruber**, Dr. Ignaz, **Statistische Beiträge zur Frage der Währung der österreichisch-ungarischen Monarchie.** Erstes Heft. 1890. Preis: 2 Mark.

—— **Die Haushaltung der arbeitenden Klassen.** 1887. Preis: 3 Mark.

**Hecht**, Dr. Felix, Direktor der Rheinischen Hypothekenbank in Mannheim, **Bankwesen und Bankpolitik** in den süddeutschen Staaten 1819 bis 1875. Mit statistischen Beilagen. 1880. Preis: 5 Mark 40 Pf.

**Heil**, Dr. Adolf, **Resultate der Einschätzung zur Einkommensteuer in Hessen, Sachsen und Hamburg in Bezug auf die Entwicklung des Mittelstandes.** 1888. Preis: 2 Mark.

**von Kaufmann**, Richard, **Die öffentlichen Ausgaben der grösseren europäischen Länder** nach ihrer Zweckbestimmung. Dritte umgearbeitete und vermehrte Auflage. 1893. Preis: 1 Mark 20 Pf.

**Kidd**, Benjamin, **Soziale Evolution.** Aus dem Englischen übersetzt von E. Pfeiderer, Mit einem Vorwort des Herrn Professor Dr. August Weismann in Freiburg i. Br. Autorisierte Übersetzung. 1895. Preis: broschiert 5 Mark, gebunden 6 Mark.

**Kral**, Dr. jur. F., **Geldwert und Preisbewegung im Deutschen Reich 1871—84.** Mit einer Einleitung über die Methode der statistischen Erhebung von Geldmenge und Geldbedarf von Prof. Dr. F. X. von Neumann-Spallart. 1887. Preis: 2 Mark 40 Pf.



Cam. 182 db

# Der objektive Wert und Preis.

Grundlegung einer realen Wert- und Preistheorie.

---

Von

Dr. Johannes Wernicke.

---

Jena.

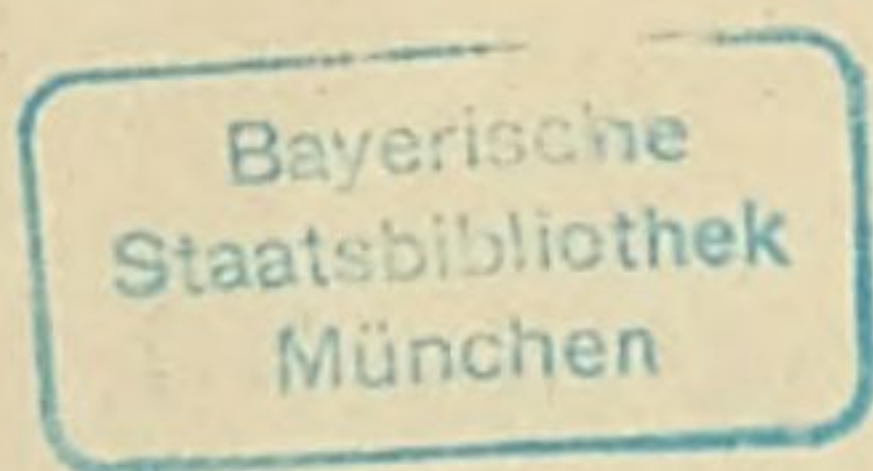
Verlag von Gustav Fischer.

1896.

Wb/64/1054

4. 15  
+







## Inhaltsverzeichnis.

---

|                                                                                       | Seite.  |
|---------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Einleitung: Subjektive und objektive Werttheorie . . . . .                            | 7-12    |
| I. Abteilung: Die objektiven Grundlagen der volkswirtschaftlichen Wertbildung.        |         |
| I. Unterabteilung: Der objektive Bedarf . . . . .                                     | 13-34   |
| II. Unterabteilung: Die objektiven Naturchancen und die Technik                       | 34-44   |
| II. Abteilung: Die objektive Wert- und Preisbildung im Allgemeinen.                   |         |
| Allgemeine Erfassung des objektiven Wertes . . . . .                                  | 45-47   |
| I. Unterabteilung: Die formale objektive Wert- und Preisbildung                       | 47-51   |
| II. Unterabteilung: Die materielle objektive Wert- und Preisbildung                   |         |
| I. Abschnitt: Im Allgemeinen . . . . .                                                | 51-57   |
| II. Abschnitt: Die Kosten . . . . .                                                   | 57-82   |
| Anhang: Die Preisrichtungstendenz und die Krisen . . . . .                            | 82-87   |
| III. Abteilung: Die Geld-Wert- und -Preis-Bildung.                                    |         |
| Gebrauch und Schätzung der Edelmetalle in mittelalterlichen Zeiten . . . . .          | 88-91   |
| I. Unterabteilung: Die Wert- und Preisbildung der Edelmetalle an sich . . . . .       | 91-94   |
| II. Unterabteilung: Die reale Geldpreistheorie . . . . .                              | 94-98   |
| Anhang: Die Bedeutung der Konkurrenz in der Einkommens- und Preisgestaltung . . . . . | 98-101  |
| IV. Abteilung: Die subjektive Wert- und Preisbildung und Grenzen derselben . . . . .  | 101-112 |
| Schluß . . . . .                                                                      | 113-116 |

---







## Vorwort.

---

Die Theorie soll die Erkenntnis der Wirklichkeit sein. Sie soll dieselbe analysieren und wieder aufbauen, sie soll die Elemente derselben suchen und soll die derselben zu Grunde liegenden Gesetze und Regelmäßigkeiten aufdecken.

Eine reine Wirtschaftstheorie, ähnlich wie die reine Mathematik, gewissermaßen ein Grunddestillat der Wirtschafterscheinungen, welche sich nur mit den allgemeinen Elementen befaßt, ist zwar ein wünschenswertes Ziel, bedarf aber der Ergänzung durch eine reale Theorie, d. h. einer Ergründung der Erscheinungen, wie sie in der Wirklichkeit zu Tage treten und zusammenhängen.

Die Preistheorie ist bisher eine völlig abstrakte gewesen, welche der Wirklichkeit nicht gerecht geworden ist. Die psychologische Vertiefung durch die österreichische Schule hat uns die subjektiven Wurzeln des Wertes klar gelegt. Dagegen sind die objektiven realen Faktoren der Wert- und Preisbildung durch die neuere Richtung ganz in den Hintergrund gedrängt und verdunkelt.

Dieselben an's Licht zu ziehen und ihnen zu ihrem Recht zu verhelfen, sowie die Grenzen zwischen den subjektiven und objektiven Gebieten der Wert- und Preisbildung zu stecken, ist Aufgabe der vorliegenden Arbeit. Dieselbe soll keine polemische, sondern eine grundlegende und klärende sein.

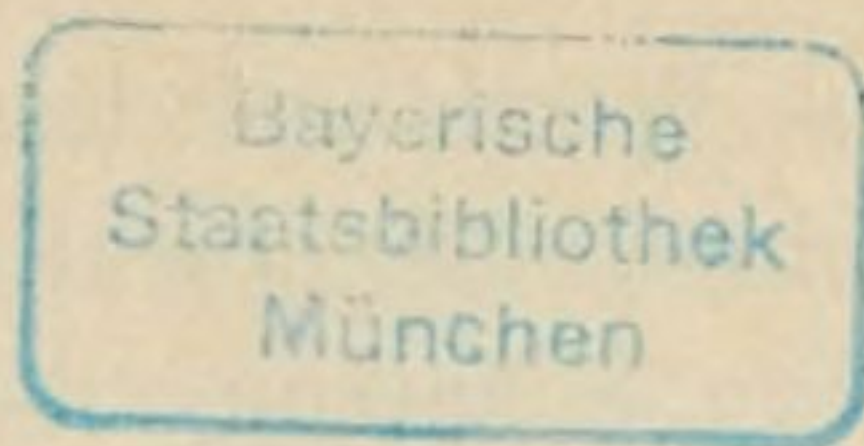
Berlin, Februar 1896.

---









## Einleitung.

In der Wertlehre stehen sich bis jetzt zwei Theorien unvermittelt gegenüber, die objektive und die subjektive. Der Hauptbegründer der ersteren ist A. Smith, letztere führt zurück auf Turgot. Ein voller wirklicher Gegensatz zwischen beiden würde bestehen, wenn die objektive Theorie behauptete, daß der Wert unabhängig vom Menschen als eine den Dingen immanente Eigenschaft gebildet werde, und die subjektive, daß der Wert (und Preis) nur auf dem subjektiven Urteil der Menschen basiert sei, daß die Dinge erst und nur infolge des Schätzungsurteils der Menschen Wert erlangten.

Obwohl nun in der Gegenwart eigentlich Niemand mehr den Standpunkt der strengen objektiven Theorie festhält, hat man doch noch keine Brücke von derselben zur subjektiven geschlagen.

Der Streit ist trotz der Repliken zwischen v. Boehm-Bawerts und Dietzel im Jahre 1892 noch bei weitem nicht ausgetragen, auch nicht durch die Ausführungen Dietzels im Lehr- und Handbuch der politischen Ökonomie, Theoretische Sozialökonomik. 1895.

Und doch sind diese beiden, zur Zeit noch auseinanderstrebenden Theorien zwei Hälften, die nach Abglättung der beiden Innenflächen ein wohl zusammenpassendes und zusammengehöriges Ganze ergeben werden. Um es hier nur kurz anzudeuten, die subjektive Theorie hat — namentlich in ihren letzten Ausläufern, der österreichischen Schule — fast nur und daher zu ausschließlich die Bedarfsseite im Auge gehabt und erforscht, während die objektive Theorie ihr Hauptaugenmerk der Produktionsseite, den Kosten, zugewandt hat. Bedarf und Produktion, Konsumtion und Produktion gehören aber eng zusammen, bedingen sich gegenseitig, sind unzertrennbar. Zwischen beiden steht der Mensch, der produziert und konsumiert.

Es ist daher nur natürlich, daß beide Theorien auch wieder beim Menschen zusammenstoßen. Die subjektive Bedarfs- oder Kon-



sumptionstheorie gründet den Werth auf das Konsumtionsschätzungsgefühl der einzelnen Individuen, die objektive auf die Produktionsanstrengung, die Arbeit. Die Schätzung der Konsumtionsbedeutung eines Dinges sowie diejenige der Erlangungsanstrengung bezüglich desselben ist, auf einzelne Subjekte bezogen, selbstverständlich eine subjektive, insofern beides sich für verschiedene Subjekte verschieden stellen muß. Mit anderen Worten, die Feststellung des Wertes für die einzelnen Subjekte ist eine subjektive, psychologische Thätigkeit, mag sie nach der Bedarfsseite oder nach der Produktionsseite stattfinden. —

Soll demnach ein Gegensatz zwischen subjektiver und objektiver Werttheorie weiter aufrecht erhalten werden, so wird derselbe auf einem anderen Kriterium beruhen müssen. Dasselbe beruht in dem Gegensatz von Individuum und Gesellschaft.

Der Wert eines Dinges für die einzelnen Individuen ist ein durchaus subjektiver; er ist je nach Neigung, Anlage, augenblicklicher und der Lage überhaupt, durchaus verschieden; die individuelle Bedarfsseite ist ausschlaggebend. Demgegenüber reden wir von einem volkswirtschaftlichen Werte, von objektiv bestehenden Preisen, denen der Einzelne sich fügen muß, die für den Einzelnen apriorische Thatsachen sind. Stehen nun diese individuellen Werte und der volkswirtschaftliche Wert und Preis in Gegensatz, oder stehen sie in einem Verhältniß der Wechselwirkung? Ist der subjektiv individuelle Wert der ursprüngliche, von dem der volkswirtschaftliche als Resultante der Einzel-Wertschätzungen abgeleitet wird — wie die subjektive Theorie behauptet —; oder ist es vielleicht auch denkbar, daß der (objektiv-) volkswirtschaftliche Wert und Preis der apriorische ist, zu dem sich der subjektiv-individuelle als aposteriorischer und modifizierender verhält?

Der Untersuchung dieser Frage ist die nachfolgende Arbeit größtenteils gewidmet. Es kommt hierbei darauf an, von welchem Standpunkt der Welt- und Gesellschaftsauffassung man ausgeht. Es wird uns gerade in der volkswirtschaftlichen Theorie um so schwerer, die objektive Seite des Wertes zu erkennen, als die bisherige Theorie sich noch nicht von der individualistischen Anschauung, von der atomisierenden Betrachtungsweise frei gemacht hat. Während man in der Volkswirtschaftspolitik sich ganz bewußter Weise von jener Anschauung losgesagt hat und — gemäß dem Vorgehen der Philo-



sophie — sich zu einer sozialen, organischen Auffassung bekennt, will man in der Theorie alles durch die sich kreuzenden, befehlenden und unterstützenden Atome erklären.

Man denkt sich den Staat, die Gesellschaft, d. h. das organische Ganze der einzelnen Gruppen, Kreise und Individuen, fort und operiert nun mit den einzelnen übrigbleibenden Individuen. Das ist gerade so, als ob man das Weltall streichen und nur die einzelnen Sterne analysieren wollte. Das letzte ist vollkommen gerechtfertigt, wenn man das Wesen des einzelnen Sternes erkennen will, aber, um das Weltall zu erforschen und darzustellen, reicht die Summierung dieser Sterne nicht aus, dazu muß man die Gesamtwirkung aller einzelnen Sterne und die Konstellation derselben zu Hülfe nehmen.

Man hat lange Zeit gegen die organische Auffassung opponiert, weil sie nur ein Bild, ein Vergleich sei, — als ob unsere ganze Sprache sich nicht überwiegend in Vergleichen und Bildern bewegte. Nicht auf den Ausdruck, auf den Sinn kommt es an. Und der Sinn ist der, daß sowohl in der Natur wie auch im Menschenleben ein innerer Zusammenhang der Einzelwesen besteht, vermöge dessen sie als Glieder des Ganzen erscheinen; daß durch das im Innern verbundene Zusammensein ein selbständiges Ganze herausgewachsen ist, das nun dem Einzelnen gegenüber als apriorisches erscheint; daß dieses Ganze über dem Einzelnen und oft auch unabhängig vom Einzelnen besteht; daß dies Ganze aber wieder von dem Einzelnen beeinflußt wird — kurz die alte Fabel des Menenius Agrippa.

Steht man auf dem Standpunkt, daß das Ganze ein apriorisches Faktum für die Einzelnen ist, daß es wirklich — nicht bloß als Fiktion — als reale Macht außerhalb der Einzelnen existiert und mit diesen in reziproker Wechselwirkung steht, dann wird man vielleicht bezüglich der Wert- und Preisbildung zu einem anderen Resultate kommen, als die subjektive Theorie dies thut.

Gerade so wie die Psychologie jetzt zur Sozial- oder Völkerpsychologie sich erhoben hat, indem sie das Ganze, das Gemeinsame, das objektiv Bestehende der psychologischen Vorgänge als ihr Objekt erkannt hat, gerade so wird auch die Ökonomie in dem Teile, der in seinen Wurzeln teilweise psychologischer Natur ist, in der Werttheorie das Gemeinsame, resp. das über dem Einzelnen Thronende, das Apriorische, das Objektive zu analysieren, festzustellen und dessen Bedeutung für die Wert- und Preisbildung in das rechte Licht zu rücken haben.



Somit können wir unsere Fragestellungen folgendermaßen präzisieren:

Geht die Wert- und Preisbildung in der Weise vor sich, daß der volkswirtschaftliche Wert und Preis die Resultante der einzelnen subjektiven Wertschätzungen ist oder giebt es apriorische und objektive Momente auf Grund deren sich der gesellschaftliche Wert und Preis in der Weise bildet, daß die Gesellschaft als solche zwar Träger solcher wertbestimmenden objektiven Momente ist, der Einzelne aber diesen Wert vorfindet.

Wäre dies der Fall, dann würde die bisherige subjektive Werttheorie auf dem Gebiete der gesamten Werttheorie folgende Stellung einnehmen:

Einmal hat sie die psychologische Vertiefung der Wertlehre vorgenommen. Dies hat sie zwar vom Standpunkt der Individualpsychologie ausgeführt, hat aber trotzdem nicht umhin gekonnt, unwillkürlich sich vielfach auf den allgemeinen Boden der Sozialpsychologie zu stellen. So hat sie den Boden für eine soziale Wertlehre nach der psychologischen Seite hin geebnet. Zweitens hat sie das Verdienst, eine individuelle, privatwirtschaftliche Werttheorie ausgebildet zu haben, während sie allerdings dahin strebte, eine volkswirtschaftliche Wert- und Preistheorie auszubauen. Dies letztere ist ihr nun nicht gelungen, weil sie die allgemeinen apriorischen, objektiven Elemente außer Augen ließ; weil sie die Form der Einzelpreisbildungen nach dem Vorgange der alten individualistischen Doktrin ohne weiteres auch auf die soziale Wert- und Preisbildung anwandte; weil sie — ebenfalls als Erbe der alten Doktrin — das für die soziale Preisbildung so äußerst wichtige Geld- und Einkommensmoment bei Seite ließ. Nach allen diesen Richtungen hin bedarf sie einer Ergänzung und Berichtigung.

Aber auch die bisherige objektive Werttheorie<sup>1)</sup> vermag in ihrer gegenwärtigen Gestalt nicht diese Aufgabe zu erfüllen. Sie hat die Bedarfsseite zu wenig ausgebildet; sie vermag die zwischen Seltenheit und Arbeit anscheinend bestehende Kluft nicht zu überbrücken; sie faßt den Arbeitsbegriff

---

<sup>1)</sup> Die Anerkennung eines sog. abstrakten oder Gattungswertes objektiver Art in der bisherigen Theorie hat es bei einigen Begriffsdefinitionen bewenden lassen.



teils zu eng, teils geradezu falsch, sie läßt ebenfalls das Geld- und Einkommensmoment weg und sie steht ebenfalls noch auf dem Boden der alten individuellen Preisbildungslehre.

Die bisherige — subjektive und objektive — Werttheorie ist in der Hauptsache eine Naturaltauschtheorie, welche keineswegs imstande ist, die volkswirtschaftliche (Geld-) Preisbildung zu erklären.

Einen Anlauf, das Geld in die Werttheorie einzuführen, hat Marx in seinem Kapital gemacht, einen solchen, die Einkommensgestaltung der Wertbildung zu Grunde zu legen, G. Hirth.<sup>1)</sup>

Das Wesen der normalen Preisbildung erkennt richtig Rößler<sup>2)</sup> und A. Wagner [in seiner neuen Grundlegung der politischen Ökonomie 1892. S. 340. 404. 386], sowie auch zum Teil Dietzel, der insbesondere den angeblichen Gegensatz zwischen Nutzen und Kosten ausgleicht.

Über die Entstehung der Wertbildung giebt richtige und grundlegende Gedanken an: v. Inama-Sternegg, Wert und Preis in der ältesten Periode deutscher Volkswirtschaft, in den Jahrbüchern für Nationalökonomie etc. Jena 1878, XXX, S. 197—234.

Gerlach, Über die Bedingungen wirtschaftlicher Thätigkeit, Jena 1890, sieht in dem Preise eine gegebene objektive Thatsache, eine selbständige Bedingung der menschlichen Wirtschaft; werde das Kriterium des Wertes nicht objektiv bestimmt, sondern nur in subjektiver Schätzung begründet, so werde die Möglichkeit der Staatswirtschaftslehre als Wissenschaft in Frage gestellt (S. 8). Wittelschöfer, Untersuchungen über das Kapital, Tübingen 1890, unterscheidet eine objektive und subjektive Wirtschaftsbewegung.

«Die objektive wirtschaftliche Bewegung begreift in sich das gesellschaftliche wirtschaftliche Leben und die aus der Produktion und Konsumtion, dann aus der Erzeugung und Verrichtung von Vorprodukten sich ergebende thatsächliche wirtschaftliche Gestaltung.

Die subjektive wirtschaftliche Bewegung umfaßt das Vermögen der Individuen und die aus den Transaktionen mit denselben sich ergebenden Veränderungen.»

Um Irrtümern vorzubeugen, wiederhole ich noch einmal: Jegliche Werttheorie hat eine subjektive Seite, insofern der — einzelne — Mensch die Güter nach der Konsumtions-

---

<sup>1)</sup> Annalen des Deutschen Reiches 1875 S. 1265—1312 «Das souveräne Gesetz der Preisbildung».

<sup>2)</sup> Vorlesungen über Volkswirtschaft, Erlangen 1878, S. 274 ff.



bedeutung oder der Erlangungsanstrengung schätzt. Eine volkswirtschaftliche Werttheorie, welche sich auf die Bedarfsseite gründet, muß ebensowohl das Durchschnitts- oder Volks- oder Völker-Subjekt im Auge haben, wie die Arbeitstheorie, welche dies — cf. Marx — längst anerkannt hat.

Demnach liegt der Unterschied zwischen subjektiver und objektiver Theorie in dem Gegensatze beschlossen, daß erstere von den subjektiven Wertschätzungen der Einzelindividuen den Preis und objektiven Wert ableitet, während die objektive Theorie den volkswirtschaftlichen Wert und Preis als Konsequenz objektiver, für den Einzelnen apriorischer, in der Gesellschaft als solcher auf der einen Seite, und in den Produktionsverhältnissen auf der anderen begründeter Momente erkennt. —

---



## I. Abteilung.

---

### Die objektiven Grundlagen der volkswirtschaftlichen Wertbildung.

Nach der subjektiven Theorie sind die Bedürfnisse Thatsachen, die sich in gewisse Klassen einreihen lassen. Der Wille bewirkt Thätigkeiten zur Beschaffung von Gütern. Die konkrete Bedeutung der konkreten Güter für die Befriedigung konkreter Bedürfnisse (oder nach v. Böhm-Bawerts allgemeiner: für die menschliche Wohlfahrt) ist der subjektive Gebrauchswert der Gebrauchsgüter (Güter I. Ordnung). Er ist zunächst ein Wertgefühl, das auf dem mit dem Befriedigungsakte verbundenen Lustgefühl beruht. Dieser Wert ist ein Grenzwert, d. h. seine Höhe wird bestimmt durch die Bedeutung des niedrigsten noch zulässigen Bedürfnisses, dessen Befriedigung von dem Besitze des Gutes oder der Stückerinheit eines Vorrates abhängt. Je größer demnach der Vorrat — *ceteris paribus* — ist, um so kleiner der Wert und umgekehrt, oder Vorrat und Wertstand (d. h. subjektiver Wert der Vorratseinheit) stehen in umgekehrtem Verhältnis. Schreitet man zum Gebrauch der Produktivgüter (Güter höherer Ordnungen) fort, so wird deren Wert nach ihren Schlußprodukten (d. h. den mit ihrer Hilfe hergestellten genußreifen Gebrauchsgütern) bemessen; und zwar ist ihr Wert, da diese zu erwartenden Schlußprodukte noch Zukunftsgüter und deshalb geringwertiger als Gegenwartsgüter gleicher Art sind, niedriger als derjenige der Gegenwarts-Gebrauchsgüter gleicher Art. In der Verkehrswirtschaft haben nun die Güter auch einen subjektiven Tauschwert. Dieser bemißt sich am subjektiven Gebrauchswert der dafür einzutauschenden Güter. Die ausgetauschten Güterquantitäten sind die gegenseitigen Preise,



die aber weit entfernt sind, Äquivalente zu sein. Die Preise sind demnach die Resultanten der subjektiven Tauschworthatungen derjenigen Personen, welche auf dem Markte infolge ihrer Tauschfähigkeit zum Tausche zugelassen sind.

Nach den Preisen bemißt sich der objektive Tausch- oder Verkehrswert, d. h. die Tauschkraft der Güter, der von der Gesellschaft gebildet und objektivierter Wert. Dieser regelt alle Vorgänge der Volkswirtschaft, auch diejenigen der Staatswirtschaft, allerdings immer in Gemeinschaft mit dem subjektiven Werte. —

Dies in kurzen Strichen ein Bild vom Standpunkte der modernen Wertlehre, deren Schwerpunkt sonach ganz und gar in der subjektiven Wertschätzung liegt.

### I. Unterabteilung.

#### Der objektive Bedarf.

Es ist eine unzweifelhafte Thatsache, daß die Menschen subjektive Bedürfnisse haben, daß der Eine diese Neigung, der Andere jene hat. Würden nun diese Bedürfnisse und Neigungen und Liebhabereien bei den Einzelnen so variieren, daß keine Übereinstimmung vorhanden wäre, dann ließe sich von einer Gesetzmäßigkeit in dieser Beziehung, von einer wissenschaftlichen Verwertung dieser Erkenntnisse nicht mehr reden. Und doch stellt der Psychologe auf Grund experimenteller Untersuchungen sogar über die formellen Akte des Denkens und Fühlens exakte Gesetze auf und doch spricht man von einer Erkenntnistheorie als einer unbezweifelten Wissenschaft.

Das Richtige, liegt wie so oft, in der Mitte. Allerdings haben unsere Gefühle, Bedürfnisse etc. subjektive Färbung, aber gerade so, wie in der Statistik durch die große Zahl das Willkürliche der Einzelfälle ausgemärzt und eine gewisse objektive generelle Gültigkeit hergestellt wird, so wird man, wenn man das ganze Volk als solches, als Subjekt der Bedürfnisse annimmt, eine ziemlich feste, objektive Skala der Bedürfnisse und Neigungen erhalten; man wird hier von Regelmäßigkeiten, ja von Gesetzmäßigkeiten sprechen dürfen; und diese sind der Hauptgegenstand der nationalökonomischen Theorie.

Auch die subjektive Theorie hat, indem sie von subjektiven Werturteilen spricht, oft das Gesamt-Volkssubjekt im Auge, das die einzelnen subjektiven Besonderheiten bereits abgestreift hat. Auf



diese Weise kommt sie dann auch zu manchen allgemeingültigen Wahrheiten, zu denen sie, wenn sie konsequent sich mit der reinen Subjektivität befaßt hätte, niemals hätte gelangen können.

Halten wir demnach fest, das vorgestellte Subjekt ist ein objektiviertes Gesamtsubjekt; seine Bedürfnisse lassen sich daher objektiv klassifizieren. Eine solche objektive Klassifikation der Bedürfnisse ist etwa folgende:

I. Körperliche, physische, materielle.

1. Ergänzungsbedürfnisse.

a. Erhaltung des Menschen.

$\alpha$ . Nahrungs-,

$\beta$ . Kleidungs-,

$\gamma$ . Wohnungsbedürfnisse.

b. Erhaltung der Gattung der Menschen, das Zeugungsbedürfnis.

2. Entwicklungs- und Ausbildungsbedürfnisse, Erlangung von Fertigkeiten und Geschicklichkeiten.

3. Wohlbefindensbedürfnisse.

a. positiv: Förderung, Erhaltung des Wohlbefindens durch Erholung oder entsprechende Thätigkeiten, z. B. Spaziergehen, Reiten, Turnen, Baden etc.

b. negativ: Beseitigung von Krankheitszuständen oder sonstigen physischen Gefahren.

4. Materielle Kunstbedürfnisse, ästhetisches Schönheitsbedürfnis, Zerstreubedürfnis durch bloßes Sehen und Hören.

II. Geistige i. w. S., immaterielle.

1. Verkehrs- und Umgangsbedürfnis, Geselligkeitsbedürfnis, Mitteilungsbedürfnis.

2. Das Gemüts- und Gefühls-, moralisch-religiöse Bedürfnis. Hierher gehört das Wohlthätigkeitsbedürfnis.

3. Das Kunstbedürfnis.

4. Das geistige Ausbildungsbedürfnis i. e. S.

Wir müssen zunächst bei dem Begriff der Bedürfnisse einen Augenblick verweilen. In letzter Linie ist das Bedürfnis ein Gefühl eines Mangels. Doch wird dieses negative Element des Mangels häufig durch ein positives des Daseins von etwas verdeckt; man will zunächst etwas Vorhandenes beseitigen, wie z. B. bei den Krankheiten vielfach. Sodann sind die Bedürfnisse zu unterscheiden in eigentliche, notwendige, stringente und in solche, welche mehr oder weniger mit Neigungen, Launen identisch sind. Das können sie über-



haupt an sich sein, oder sie können es unter gewissen Umständen werden, sie können auch bloße Gewohnheitssache sein. Das sind aber bloße modifizierende Momente, welche bei der Klassifikation keine Berücksichtigung finden können.

Das Gossensche Gesetz von der konkreten Intensität der konkreten Bedürfnisse brauche ich an dieser Stelle nicht zu wiederholen. Wohl aber muß ich ein Gesetz aussprechen, das, obwohl für die Wertbildung von höchster Wichtigkeit, bisher noch nicht scharf erkannt ist.<sup>1)</sup> Wenn wir uns die Klassifikation der Bedürfnisse noch einmal ansehen, so leuchtet es bald ein, daß dieselben eine zusammenhängende Reihe bilden und zwar in doppelter Beziehung: Einmal hinsichtlich ihrer mutmaßlichen Entwicklung in der Zeit bei dem Einzelnen sowohl als bei der Menschheit und dann in Bezug auf ihre Dringlichkeit und auf ihre Wichtigkeit und Bedeutung für den Einzelnen, wie für die Gesamtheit.

Dringlich sind diejenigen Bedürfnisse, von deren Befriedigung die Erhaltung des Menschen und die der Gattung abhängt, wichtig dagegen hauptsächlich die, welche die Entwicklung des Einzelnen und der Gesamtheit in Bezug auf Kultur und Macht bedingen.

Dringlichkeit und Wichtigkeit sind demnach die entgegengesetzten Pole, Endpunkte der Bedürfnisreihe. Das Gesetz lautet nun: Die materiellen Bedürfnisse sind die dringlichsten, die geistigen die wichtigsten. Dringlichkeit und Wichtigkeit der Bedürfnisse steht im umgekehrten Verhältnisse. Auf die einzelnen Volksklassen in ihren Extremen angewandt, lautet es, da für die Armen die hochstehenden geistigen Bedürfnisse kaum in Betracht kommen, und da bei den Reichen die Sorge für die Bedürfnisse des materiellen Lebensunterhalts keinen Druck ausübt: Für die Armen

---

<sup>1)</sup> Patten, Jahrbücher für Nationalökonomie etc., Jena 1891, Bd. II, S. 506, kommt bei Entwicklung der Gesetze der Konsumtion auf etwas Ähnliches: «Es ist ein Irrtum, zu glauben, daß diejenigen Gruppen, welche die absoluten Nützlichkeiten oder notwendigen Bedürfnisse des Lebens in sich begreifen, zugleich die größte Summe von Befriedigung gewähren. Vielleicht bestehen sie aus solchen Gegenständen, welche nur geringen Genuß verschaffen, die aber dennoch zur Lebensfristung gewählt werden müssen.» Doch beschränkt Patten seine Beobachtung nur auf die körperlichen Befriedigungsmittel. Voigt in der Tübinger Zeitschrift für die geamte Staatswissenschaft. Dezemberheft 1892 und Januarheft 1893 wendet den Begriff der Dringlichkeit entsprechend dem des Nutzens nur in concreto an und versteht darunter: Das Verhältnis der Abnahme des Nutzens zur Zeitdauer des Aufschubes der Benutzung. Hier ist die Dringlichkeit nur relativ gefaßt, während ich darunter einen absoluten Begriff verstehe.



sind die materiellen Bedürfnisse zugleich dringend und wichtig, die höheren geistigen kommen kaum in Betracht. Für die Reichen erscheinen die hochstehenden geistigen Bedürfnisse, sowie die feinere Befriedigung der materiellen Bedürfnisse dringend und wichtig, die Befriedigung der gewöhnlichen materiellen Bedürfnisse mit den gewöhnlichen Mitteln der Menge spielen für sie keine Rolle. Daß in einem Volke diese Bedürfnisskala objektiv vorhanden ist, hängt von der Einkommensverteilung ab. Die große Masse des Volkes bezieht nur ein Einkommen, welches gerade zur nothwendigen Lebensführung ausreicht. Je größer das Einkommen wird entsprechend einer kleiner werdenden Zahl der dasselbe Beziehenden um so mehr tritt die Not des Lebens zurück, um so wichtiger werden die höheren Bedürfnisse, zu deren Befriedigung das Einkommen ausreicht. Die Bedürfnisskala ist demnach objektiv durch die Einkommensverteilung gestaltet — eine gewisse Kulturstufe als gegeben vorausgesetzt.

Wir haben bisher noch nicht eine Klasse von Bedürfnissen erwähnt, welche gewöhnlich die Gemein- oder Kollektivbedürfnisse genannt werden. Über diese herrscht noch viele Unklarheit und auch Widerspruch, und es bietet allerdings diese Materie der Erkenntnis erhebliche Schwierigkeiten.

Man kann sie einteilen in:

1. Machtbedürfnis.
2. Rechtsbedürfnis.
3. Kulturbedürfnis. a) der geistigen, b) der moralisch religiösen, c) der physischen, d) der wirtschaftlichen Kultur.  
     $\alpha$ ) das Geld,  $\beta$ ) Verkehrs- (Eisenbahn- Post- etc.)  
    Bedürfnis etc.

Je nachdem dieselben bei allen zur aktuellen Äußerung gelangen oder nur generell gefühlt werden, kann man sie im Anschluß an Sax einteilen in:

1. Reine Kollektivbedürfnisse und
2. solche Kollektivbedürfnisse, die
  - a) partiell, d. h. nur bei Einzelnen,
  - b) universell, d. h. bei Allen, oder einzelnen Klassen aktuell werden.

Reine Kollektivbedürfnisse sind das Bedürfnis nach Rechtssicherheit, nach Macht zur Aufrechterhaltung der Sicherheit nach Innen und Außen, daß Bedürfnis nach einem kulturellen Zustande



im Allgemeinen und nach allgemeinen Maßregeln zur Förderung und Hebung desselben wie zur Beseitigung von Gefahren für dasselbe, z. B. in der Hygiene. Partikulare oder universelle Kollektivbedürfnisse sind die nach richterlicher Thätigkeit, Lehrerthätigkeit, Verwaltungsthätigkeit, öffentlichen Straßen etc.

So weit sind wir, ohne Kritik zu üben, der herrschenden Lehre gefolgt. Diese Kollektivbedürfnisse sind, das ist ersichtlich, Bedürfnisse nach Zuständen, Einrichtungen, Thätigkeiten. Sind das nun aber eigentliche Bedürfnisse? Bei Sax<sup>1)</sup> sind die Staatsleistungen bald die Bedürfnisse, bald die Befriedigungsmittel der Kollektivbedürfnisse. Darnach wäre also z. B. das Nahrungsbedürfnis und die Speisen dasselbe!

„Das“ menschliche Bedürfnis ist die Ergänzungs-, Erhaltungs- und Entwicklungsnotwendigkeit des Menschen. Diese Entwicklung geschieht in der Lebensgemeinschaft des Volkes im Staate. Von einem Bedürfnisse nach dem Staate kann man nur im allerweitesten unwissenschaftlichen Sinne des Wortes „Bedürfnis“ reden. Der Staat ist Voraussetzung und Bedingung des Daseins der Menschen, eine für die Menschen apriorische Thatsache, ebenso wie die geologischen und klimatischen Verhältnisse des betreffenden Landes. Ebenso wenig wie man von einem Bedürfnis nach einem Flusse sprechen kann, ebensowenig auch von dem nach dem Staate. Das ist wissenschaftlich ein Grundirrtum. Derselbe ist es auch, von einem Bedürfnis nach Arbeit zu reden. Die Bedürfnisse verlangen Befriedigungsmittel und diese werden durch die Arbeit beschafft. Das Grundverhältnis ist also: Bedürfnisse, der objektive Bedarf, Thätigkeiten.

Zunächst der Bedarf. Ganz allgemein gesagt, ist der Bedarf die Summe der Befriedigungsmittel. Die Erhaltungsbedürfnisse „des“ Menschen werden durch materielle Dinge befriedigt; das Zeugungsbedürfnis durch das zweiseitig im Zeugungsakte hervorgerufene Wohlgefühl; die körperlichen Ausbildungsbedürfnisse durch die mittelst Thätigkeiten erlangten Fertigkeiten; die Wohlbefindensbedürfnisse durch den mittelst Thätigkeiten, oder Ausruhen, oder Beseitigung von Krankheiten bewirkten Gesundheitszustand; die niederen Kunstbedürfnisse durch das mittelst Sehen und Hören erregte sinnliche Lustgefühl; das geistige Geselligkeitsbedürfnis durch ausgetauschte Gedanken; das moralische Bedürfnis durch das „gute Gewissen“; das

<sup>1)</sup> Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft 1887, § 34, 41.



Kunstbedürfnis durch die verstandenen Ideen oder Harmonien; das geistige Ausbildungsbedürfnis durch aufgenommene und verstandene oder durch selbsterzeugte Gedanken.

Stellen wir diese Befriedigungsmittel der Bedürfnisklassifikation gegenüber:

- I. 1. a) Materielle Güter.  
b) Wollustgefühl.
2. Fertigkeiten.
3. Gesundheitszustand.
4. Sinnliches Lustgefühl.
- II. 1. Ausgetauschte Gedanken.
2. Das „gute Gewissen“.
3. Verstandene Ideen und Harmonien.
4. Verstandene oder selbsterzeugte Gedanken.

Der (objektive) Bedarf setzt sich sonach zusammen:

1. aus materiellen direkten Gebrauchsgütern.
2. aus Zuständen des Körpers (Fertigkeiten, Gesundheitszustand), der Seele (gutes Gewissen), Gefühlen und Gedanken, Ideen, Harmonien.

Zur Herstellung, resp. Verwendung des Bedarfs sind nötig

bei 1. Thätigkeiten und Güter höherer Ordnung (Produktivgüter),

bei 2. Thätigkeiten und materielle (Gebrauchs)-Güter.

Sonach sind die Gebrauchsgüter einerseits direkte Befriedigungsmittel, andererseits zur Befriedigung mitwirkende Media („Vehikel“ wie sie v. Boehm-Bawerts nennt). Nur mit solchen materiellen Gütern befaßt sich die Ökonomie hinsichtlich ihrer Produktion und Verteilung. Dies ist der Bedarf i. e. S. d. h. die Summe der Bedürfnismittel. Im weiteren, populären Sinne, bedeutet Bedarf die Summe alles dessen, was man nötig hat; es giebt also dann einen Bedarf an Produktivgütern, z. B. Kohlen, Eisen; an Arbeitskräften, an Thätigkeiten etc. Die Bedürfnisse kehren periodisch wieder, darum muß der Bedarf auch regelmäßig beschafft werden. Hiernach und nach der Qualität und Quantität giebt es folgende Arten des Bedarfs:

1. Gegenwartsbedarf.
2. Zukunftsbedarf. Man kann nicht unterscheiden Gegenwarts- und Zukunftsbedürfnisse als zwei verschiedene Kategorien, denn es sind beidesmal die gleichen Bedürfnisse. Wohl aber hat die Kategorie Zukunftsbedarf praktischen Wert, weil ja



schon in der Gegenwart für den Zukunftsbedarf durch Sparen gesorgt wird.

3. Der notwendige Bedarf.

4. Der kulturelle Bedarf, d. h. der durch den jedesmaligen Standpunkt der Kultur modifizierte. Die Bedürfnisse sind wieder dieselben, nur die Qualität des Bedarfs ist eine andere. Eine Kategorie: Kulturbedürfnisse wäre demnach unlogisch. Dasselbe gilt vom

5. Standes- und Luxusbedarf. Die reichliche kunstvoll-schöne Befriedigung der Bedürfnisse ist Luxus. Aber es giebt keine Luxusbedürfnisse im strengwissenschaftlichen Sinne.

Die Thätigkeiten sind demnach keine ökonomischen Bedürfnisse im strengwissenschaftlichen Sinne. Der Staat ist es ebenso wenig. Sollten nun die Staatsthätigkeiten Bedürfnisse sein? Nein, dieselben befriedigen aber auch nicht einmal Bedürfnisse. Nur ein Beispiel. Welches Bedürfnis soll das richterliche Urteil befriedigen, das Jemandem seitens des Gegners 100 Mk. zuspricht. Nicht das Urteil, sondern die Rückgabe der geschuldeten 100 Mk. stellt den Wohlbefindenszustand des Anderen wieder her. Das Urteil des Richters wirkt also nur als Medium an der Befriedigung des Wohlbefindensbedürfnisses mit.

Die Rechtsordnung als Zustand gedacht, ebenso die nationale Sicherheit sind apriorische Thatsachen, Bedingungen des gesellschaftlichen Lebens, die wohl einmal gestört werden können, deren Herstellung aber kein ökonomisches Bedürfnis, sondern zur Führung eines Kulturlebens unerläßlich ist. Sie sind also keine ökonomischen Bedürfnisse im wissenschaftlichen Sinne, sondern Bedingungen unseres Daseins, sie sind die notwendigen Formen, in denen das Leben sich abspielt.

Es bleiben somit als ökonomische Bedürfnisse im strengen Sinne nur die obigen durch die Einkommensverteilung objektiv klassifizierten stehen. Diese werden befriedigt durch Güter, Zustände, Gefühle und Gedanken. Diesen Bedarf stellen die Menschen her durch Thätigkeiten unter Benutzung von Produktiv- und Gebrauchsgütern. Vielfach aber reichen die Kräfte der Einzelnen nicht aus, hier setzt die mutualistische Thätigkeit ein. Für viele, allgemeine, wichtige Thätigkeiten muß aber Zwang angewendet werden. Diese hat der mit Zwang ausgestattete Staat resp. die anderen Zwangsverbände, zu übernehmen. Diese Thätigkeiten wirken somit entweder allgemein oder für die Einzelnen aktuell an dem Kulturleben (oder anders ge-



sagt, an der möglichst vollkommenen, ungestörten Bedürfnisbefriedigung) der Staatsangehörigen mit. Damit sie es aber um so vollkommener können, müssen sie bis zu einem gewissen Grade als Selbstzweck betrachtet und so behandelt werden, z. B. in Deutschland die Machtthätigkeit. Zur Ermöglichung dieser Staatsthätigkeiten haben die Interessenten, d. h. die Staatsangehörigen, Güter aufzuwenden je nach dem Grade ihres Interesses am Staate, das sich wieder äußerlich nach ihrem Vermögensstande (Wertstand) bemißt. —

Wir haben nun noch kurz die Frage zu streifen, ob die Dienstleistungen Güter sind. Es giebt manche Dienstleistungen, welche die Stelle materieller Güter vertreten; z. B. Ausziehen der Stiefel; oder Ziehen eines Wagens. Andere Leistungen haben aber mit Gütern nichts kommensurables, z. B. Thätigkeit eines Betriebsdirektors, eines Richters etc. Man kann also sagen, daß die physischen und mechanischen Leistungen oft mit Gütern kommensurabel sind, sind sie aber deswegen Güter? Keineswegs und zwar aus folgenden Gründen:<sup>1)</sup>

Von Seiten des Leistenden sind für ihn Güter nicht seine Leistungen, sondern der Ertrag derselben. Die Leistungen eines Sängers vor leerem Hause wird niemand für ökonomische Güter halten.

Von Seiten des Empfängers: Derselbe hat keine Verfügungsgewalt über die Dienstleistungen sondern dieselbe hat der Leistende. Das wird sofort klar ersichtlich, wenn der Wille beider auseinandergeht. Solange der Wille beider übereinstimmt, hat der Empfänger scheinbar die Verfügungsgewalt.

Und dann leisten die Dienste zwar oft dasselbe wie materielle Güter. Hier ist aber die Leistung nicht mit dem Gute selbst zu vergleichen, sondern mit der Leistung oder Nutzung des Gutes. Diese Nutzungen sind aber nicht Güter für sich, sondern nur Wirkungen der Gutseigenschaft des Gutes. Die Summe der Nutzwirkungen konstituiert den Wert, dessen Träger das materielle Gut ist. Daher können logischer Weise auch die Dienstleistungen keine Güter sein. —

Diesem objektiv gestalteten Bedürfnissubjekt mit seiner Bedürfnisreihe, welche die Summe der Bedürfnisse eines Volkes repräsentieren sollen, steht somit der Bedarf sowie alle zur Herstellung des Bedarfs notwendigen individualistischen, mutualistischen, kollektivistischen Thätigkeiten mit den dazu notwendigen Produktiv- und Ge-

---

<sup>1)</sup> Die Gründe, welche Sax für das Ausscheiden der Leistungen aus dem Gutsbegriff anführt, scheinen mir den eigentlichen Kernpunkt der Frage nicht zu treffen.



brauchsgütern gegenüber. Die Bedürfnissumme ist zu jeder Zeit eine gegebene, feste Größe, die äußerlich meßbar wird durch die Größe des dafür aufzuwendenden Bedarfs. Mit Hülfe der Erfahrung und Statistik ist man in der Lage in der Hauptsache auf Grund der Kenntnis der Volkszahl und des Kulturniveaus, sowie der Einkommensverhältnisse den Bedarf annäherungsweise, für einzelne Güter sogar ganz genau, den Verbrauch zu berechnen. Hier in der Theorie kann er als gegebene objektive Größe angesehen werden. Auf Grund der Kenntnis der klimatologischen-, der Boden-, der technischen-, der wirtschaftlichen und Kulturverhältnisse ist auch der zur Herstellung des Bedarfs notwendige Apparat an Gütern und Thätigkeiten annähernd feststellbar; hier kann er gleichfalls als festgegeben gelten. Fassen wir die materiellen Güter als Einheit zusammen, so haben wir drei Reihen, welche sich gegenüberstehen: Bedürfnisse, Güter und Thätigkeiten (Arbeit und alle übrigen Thätigkeiten darunter namentlich Leistungen).

Da nun aber vom Bedarf nur derjenige ökonomisch in Betracht kommt, der in materiellen Gütern besteht, oder an dieselben als Medien geknüpft ist (z. B. Bücher, Kunstwerke, Turnapparate, ärztliche Werkzeuge etc.), so können wir hier als Bedarf einfach die ökonomischen Gebrauchsgüter setzen. Somit haben wir Bedürfnisse, Güter und Thätigkeiten.

Wenn wir behaupten, die Bedürfnisse und der zu beschaffende Bedarf sind feste Größen, so bedarf dies einer Ergänzung. Die Bedürfnisse eines Volkes sind fest gegeben, aber in der Befriedigung derselben bestehen größtenteils weite Schranken, d. h. potentiell. Faktisch aber sind diese Schranken für die große Masse des Volkes sehr eng und zwar infolge des ökonomischen Grundgesetzes: Güter und Thätigkeiten (als Ausfluß der menschlichen Fähigkeiten) sind auf der Erde — abgesehen von den sogenannten freien Gütern — nur in beschränkter Masse vorhanden. Infolge dessen ist die Befriedigung der Bedürfnisse um so einfacher, typischer, regelmäßiger, beschränkter, je geringer das Einkommen ist, und umgekehrt.

Und da nun die große Masse des Volkes seit undenklichen Zeiten immer in beschränkten Verhältnissen gelebt hat, so hat sich dadurch ein gleichmäßiger, regelmäßiger Zustand der Bedürfnisbefriedigung, der Lebensführung herausgebildet.

Jenes ökonomische Grundgesetz giebt aber nur die allgemeinen Grundrisse der Wahrheit an. Hätten wir weiter keine Regelmäßigkeiten in diesen Dingen bemerkt, so würde es allerdings mit einer



objektiven Werttheorie schlecht bestellt sein. Allein auf jener allgemeinen Basis des ökonomischen Grundgesetzes erhebt sich ein weiteres, spezielleres, einer Pyramide vergleichbar, welches die ewige objektive Grundlage aller Wert- und Preisbildung bildet, was aber bisher noch nicht erkannt, zum mindesten nicht ausgesprochen ist. Und dieses Gesetz ist der Angelpunkt der ganzen Wert- und Preisbildung. Es lautet: Alles auf der Welt ist um so seltener, aus je edleren und feineren Stoffen es besteht, je vollkommener es an sich ist. Dinge, Fertigkeiten, Fähigkeiten, Thätigkeiten sind um so seltener, je feiner, edler, vollkommener, komplizierter sie an sich sind.

Natürlich ist dies nicht so zu verstehen, als ob dies Gesetz die Natur mit mathematischer Genauigkeit beherrsche. Ausnahmen mag es auch hier geben. Vor allem ist Folgendes hervorzuheben: Die Technik macht beständig Fortschritte. Diese bezieht sich aber immer nur auf einzelne Güterarten. Daher wird ein jeder Fortschritt der Technik bis zur Ausdehnung auf alle Güter einen Ausnahmezustand bedeuten. In gleicher Weise wirken Entdeckungen, Erschließung neuer Gebiete etc. Auch kann der Mensch nicht alle vorhandenen Güterstoffe auf der Erde entdecken resp. nicht zu ihnen gelangen, resp. das Verfahren zu ihrer Ausnutzung erst später ausbilden. Trotz dieser drei Ausnahmen bleibt generell das Gesetz bestehen:

Die besseren, feineren, edleren Sorten und Arten eines Stoffes und Gutes etc. sind um so seltener, je höher die Qualität derselben steht; und die einzelnen Güter etc. — mit einander bezüglich ihrer Quantität verglichen — sind umso seltener, je besser ihre Qualität bezüglich ihrer Stoffzusammensetzung ist.

Wir haben hier einige Unterscheidungen zu machen, die, zunächst technischer Art, doch für die ökonomischen Verhältnisse der Güter zu einander von durchschlagender Wichtigkeit sind.

So giebt es Güter, welche von der Natur geschaffen sind, aber nicht mehr resp. nur sehr langsam reproduziert werden — fast sämtliche Mineralien bes. Steine, Kohlen, Metalle.

Eine zweite Kategorie sind die Naturgüter, welche der Mensch mit Hülfe der Natur produziert, es sind die Nahrungsmittel, incl. Vieh und das Holz. Diese sind innerhalb gewisser Grenzen und innerhalb gewisser Zeit vermehrbar. Im allgemeinen steigt ihre Quantität in gewisser Proportion mit der Menschenzahl. Abgesehen von



der Erschließung neuer Länder und dem Gegengewicht durch die Verbesserung der Technik wird ihre Produktion theurer, ihr Wert höher.

Als dritte Kategorie endlich sind die Fabrikate, die Industrie-Produkte zu erwähnen. Sie sind vielfach beliebig vermehrbar. Ihre Vermehrbarkeit hat nur an derjenigen ihrer Rohstoffe ihre Grenze. Die Verbilligung solcher Dinge durch die Technik ruft wieder erhöhte Rohproduktion hervor, sodaß auch die Rohstoffpreise durch die allgemein im Übermaß gesteigerte Produktion fallen können. —

Im Einzelnen werden anfangs bei den verschiedenen Völkern je nach Anlagen und Sitten derselben, sowie nach den Naturverhältnissen die Güter in den verschiedenlichsten Seltenheitsverhältnissen stehen. Aber mit Ausbildung der Technik und Ausdehnung des Welt-handels verschwinden diese Unterschiede mehr und mehr, es findet ein allgemeiner Ausgleich statt. Der Geschmack bildet sich aus, man lernt die Eigenschaften der Güter immer besser würdigen. So bildet sich eine objektive Güterskala nach der Qualität der Güter und diese entspricht im Großen und Ganzen ihrer Seltenheitsskala, sodaß man auch unser Gesetz kurz so ausdrücken könnte:

Qualität und Quantität der Güter und Stoffe stehen im umgekehrten Verhältnis sowohl bei einzelnen Güterarten als auch hinsichtlich der Gesamtheit der Güter.

Das ist theils eine schon faktische Thatsache, theils nähern wir ihr uns durch Verbesserungen der Technik und des Geschmackes mehr und mehr an.

Diese Grundthatsache kann man überall, auf allen Gebieten, beobachten, man denke an: Kunst-, religiöses-, Bildungsbedürfnis, Tugenden, Genies, Talente, edle und große Thaten, Edelsteine, Edelmetalle, die feineren Sorten aller Güter, z. B. Rassepferde, Rassekühe, Edewild, Seide, feine Wolle, ferner Taback etc. etc.

So bilden alle materiellen Güter und Stoffe gewissermaßen eine Pyramide mit den groben Massengütern als Basis, z. B. Kohlen, Holz, Eisen, Getreide, Kartoffeln etc. und den feinsten als Spitze, Edelsteine (Diamanten).

Dies ist zunächst eine reine Naturthatsache. Die Natur bringt die Güter um so seltener hervor, (zunächst eventuell nur die Stoffe), je feiner und edler sie sind.

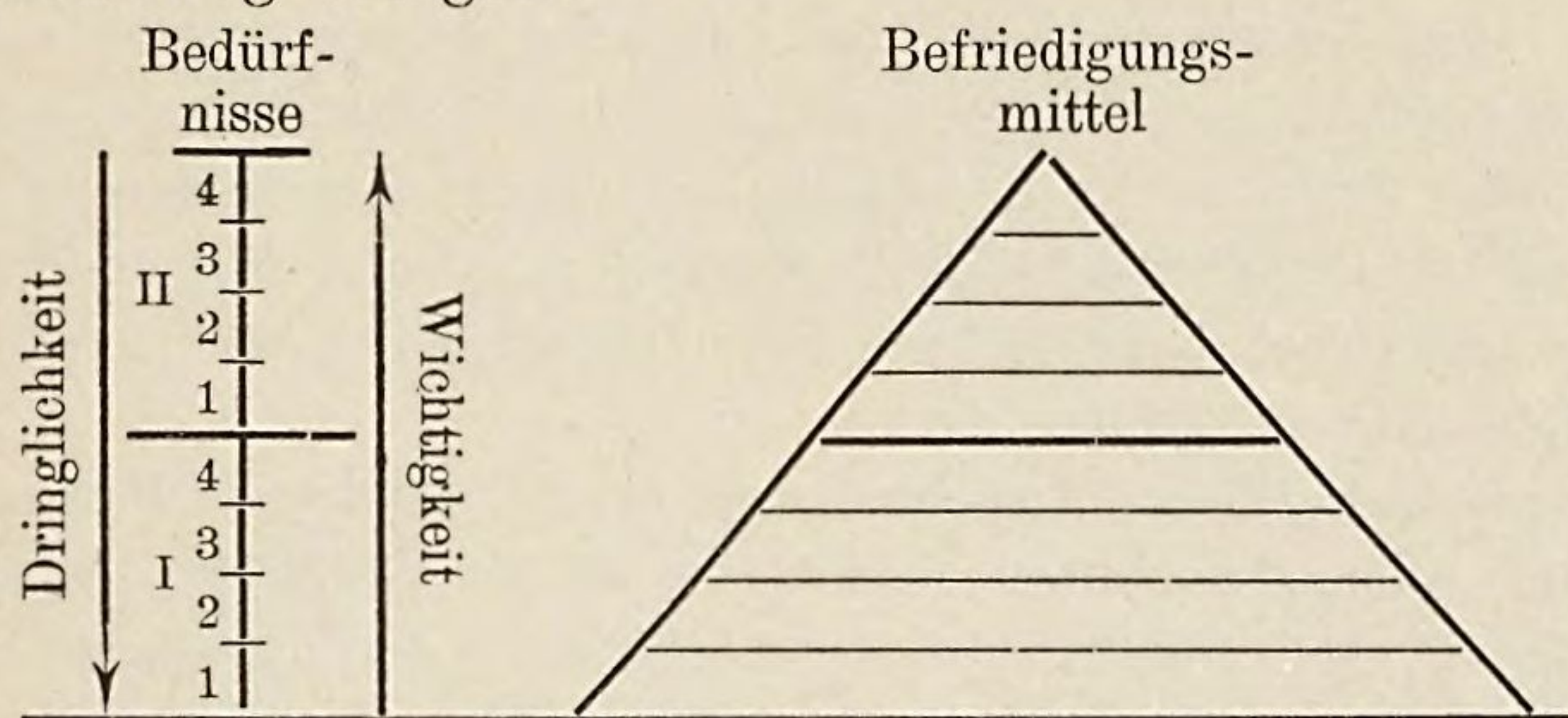
Zu dieser Naturthatsache kommt nun noch eine technische Thatsache hinzu: Die Herstellung der feineren und vollkommeneren fertigen Gebrauchsgüter und Produktivgüter erfordert viel mehr Arbeit, Geschicklichkeit, Fähigkeit, Zeit und die Anwendung wieder vollkom-



menerer Werkzeuge. Bei Wieser findet sich eine Spur von einem ähnlichen Gedanken, den er aber nicht weiter verfolgt (Über den Ursprung und die Hauptgesetze etc. S. 66): „Die feineren Sorten nehmen zu ihrer Herstellung mehr Produktivmittel in Anspruch als die gröberen.“

Und nun die letzte dieser drei wichtigen Thatsachen: Wir sehen überall, daß die gröberen Massengüter zur Befriedigung der dringenden Bedürfnisse, die feineren und edleren zur Befriedigung der hochstehenden und wichtigen und selteneren Bedürfnisse dienen. Den dringenden unwichtigen Massenbedürfnissen entsprechen die groben Massenartikel, den höherstehenden, wichtigen selteneren die seltenen, feineren Güter. Oder:

Die Quantität der Befriedigungsmittel ist um so kleiner, je höher und wichtiger die entsprechenden Bedürfnisse sind. Dies ist ein von der Natur und der Technik gesetztes Verhältnis. Wir können unser entwickeltes Gesetz in folgender Weise gut zur Darstellung bringen:



Die subjektive Seite des Bedarfs, d. h. den Bedarf des Einzelindividuums und die Gesetze desselben hat die subjektive Werttheorie bis in die psychologischen Wurzeln hinein verfolgt. Es erübrigt hier an dieser Stelle noch, in aller Kürze auf die Ausführungen Voigts in der Tübinger Zeitschrift einzugehen.

Voigt geht von dem Wohlbefinden aus. Die von einer bestimmten Benutzung eines Gutes abhängige Erhöhung des Wohlbefindens ist der Nutzen der betreffenden Benutzung. Die Größe des Nutzens eines Gutes für eine Wirtschaft wird gemessen durch die Differenz zwischen dem Wohlbefinden der Glieder der Wirtschaft, welches statt hat, wenn das Gut in bestimmter Weise benutzt, und demselben, wenn es nicht benutzt wird. Der Nutzen kann auch negativ sein. Ein Gut hat so viele verschiedene Nutzen, als es verschiedene Verwendungen finden kann. Der Nutzen hängt daher ab von der Art der Benutzung und von der Zeit der Benutzung, und zwar dem Zeitpunkt des Anfangs der Benutzung und dem Zeitraum der Dauer derselben.

Es ist jedoch nicht der Nutzen um so größer, je größer das Bedürfnis nach dem Gute ist. In der Regel nimmt der Nutzen mit steigendem Bedürfnis ab. Die einzelnen Teile eines Ganzen haben gleichen Nutzen. Der Nutzen des Zuwachses bei einer Gütermenge ist um so größer, je kleiner die ursprüngliche Menge war.



Man liebt es, von wenigen Ausnahmen abgesehen, immer nur von den Bedürfnissen, als subjektiven Thatsachen zu sprechen, ohne nun auch gründlich zu untersuchen, wie weit dies wirklich der Fall ist. Eine Ausnahme machen in zweckbewußter Weise G. Hirth, Dühring<sup>1)</sup> und Menger.<sup>2)</sup> Nach den beiden Letzteren sind die Bedürfnisse beschränkt durch die Kaufmittel. Die Steigerung vieler Bedürfnisse hat enge Grenzen. Auch hat die Zunahme der Bevölkerung ihre Grenzen (Dühring). Für einen gegebenen Augenblick ist der durch den Bedürfnisstand bedingte Bedarf und die Mittel zur Beschaffung des Bedarfs, d. h. also Zielpunkt und Ausgangspunkt der Wirtschaft, gegeben. Wenn auch die Reihe der Bedürfnisse unendlich ist, so sind doch die Glieder derselben endlich. Im Ganzen ist der Bedarf, da er immer mehr schon für kommende Zeiträume gedeckt wird, bestimmbar (Menger). Beide dämmen demnach die subjektive Willkür der Einzelnen hinsichtlich ihres Bedarfes ein:

---

Der Nutzen eines hinzutretenden Gutes, das die bisherigen erst vervollständigt, ist gleich dem Nutzen der Gruppe (nur bei Genußmitteln). Der Gesamtnutzen ist unteilbar. Jeder Aufschub der Benutzung bedeute eine Verminderung des Nutzens. Maß dafür ist die Dringlichkeit der Benutzung des Gutes in dem Zeitpunkt, von welchem an der Aufschub zu rechnen ist. Dasjenige Gut ist zuerst zu benutzen, dessen Dringlichkeit am größten ist.

In der gesellschaftlichen Ökonomie kommt die benutzende Person als variable Größe hinein. Von dem Nutzen eines Gutes ist der Vorteil des Besitzes zu unterscheiden. Der Vorteil des Erwerbes ist die Differenz der Vorteile des Besitzes vom Objekt des Erwerbes und vom Preis desselben, gleich Nachfrage nach dem Gute. Auf die Nachfrage ist das Vermögen von Einfluß und zwar des verfügbaren. Im Falle der Konkurrenz ist die Nachfrage gleich der Differenz zwischen dem Vorteil des Besitzes des Ware und dem der vorteilhaftesten anderen Ware, die man anderweitig um denselben Preis erwerben kann. Der Wert eines Gutes für eine Wirtschaft ist dessen ökonomische Bedeutung für dieselbe, sofern diese durch den Grenzpreis, d. h. durch die Grenze der Zahlungsfähigkeit gemessen wird. Der Wert ist relativ zu jeder einzelnen Wirtschaft. —

Der Fortschritt bei Voigt liegt in der exakten Erfassung des Begriffes des Nutzen. Nicht das gesamte Wohlbefinden, sondern nur die Erhöhung, die Differenz der beiden Zustände vor und nach der Benutzung ist maßgebend. Das stete Operieren mit Differenzen ist überhaupt das Charakteristische der Voigt'schen Deduktionen. In dem zweiten Artikel „Produktion und Erwerb“ erkennt es Voigt an, daß die Werttheorie sich mit der Verteilungs- und Einkommenslehre berührt. Die Ausführungen Voigts sind ein weiterer Beitrag zu der subjektiven Konsumtionstheorie und sind denjenigen von Patten verwandt. —

<sup>1)</sup> Kritische Grundlegung etc. S. 269 ff.

<sup>2)</sup> Grundsätze der Volkswirtschaftslehre 1871 S. 32 ff. auch in den „Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften“ etc. 1883.



1. Durch die Kaufmittel resp. Produktivmittel.
2. Durch die natürlichen Grenzen der einzelnen Bedürfnisse.
3. Durch die Notwendigkeit schon längere Zeit vorher den Bedarf zu decken.
4. Für ein ganzes Volk durch die Begrenztheit der Bevölkerungszunahme.

In der patriarchalischen Familienwirtschaft ist der Bedarf eine gegebene Größe. Diese ist bestimmt:

1. Durch die überkommene Lebensart.
2. Durch die Zahl der Familienmitglieder und ihre Alterszusammensetzung.
3. Durch die verfügbaren Mittel, Nutz- und Produktivgüter.

Abgesehen von Schwankungen durch gute und schlechte Jahre wird der Bedarf sich relativ gleich bleiben, oder vielmehr wird sich eine allmähliche Änderungstendenz vollziehen. Bei völlig gleicher Lebensart aller wird nur eine geringe Fortschrittstendenz zu spüren sein. Nach eingetretener Differenzierung aber zeigt sich diese Fortschrittstendenz bei dem Adel auf der einen Seite, Stagnation resp. zeitweiser Fortschritt und Rückschritt bei den unteren Klassen.

Mit Beginn der Geldwirtschaft gewinnt die Bedarfsgestaltung einen ganz anderen Charakter. Wir brauchen diesen Umbildungsprozeß nicht weiter zu verfolgen, sondern können uns gleich auf den Standpunkt der entwickelten Verkehrswirtschaft stellen.

Bestand in früheren Zeiten das Vermögen aus Naturalgütern und ebenso auch das Einkommen, produzierte jede Wirtschaft ihren eigenen Bedarf in der Hauptsache, diente das Geld (Bei Homer: Rinder, bei den Japanern: Reis, im Mittelalter Vieh und Edelmetallschmucksachen) hauptsächlich als ideelle Reduktionseinheit und gelegentlich auch als Tauschmittel, so ist das jetzt meistens umgekehrt. Jetzt besteht das Vermögen, Kapital in Geld, das man in Naturalgütern «anlegt» — abgesehen von dem alten Erbgrundbesitz.

Das Einkommen fließt — abgesehen von dem Eigenverbrauch der Produzenten und dem Naturallohn — überall und immer in Geld zu. Der weitaus größte Teil der Produkte wird nicht mehr für den eigenen Bedarf gewonnen, sondern er dient zum Gelderwerb. Geld ist aber heute für den Einzelnen das Primäre, die Naturalgüter erst das Sekundäre. Der Bedarf wird demnach in Geld berechnet und gedeckt, und für dies Geld werden dann die einzelnen Güter gekauft.

Das Geldeinkommen ist Maß und Schranke des Bedarfs.



Wonach aber bemißt sich das Einkommen? Das der Einzelwirtschaften:

1. Nach dem Produktiv- oder sonstigen verbenden Kapitalbesitz: Ertrag.
2. Nach dem Geldvermögen: Zins.
3. Nach den persönlichen Leistungen.
  - a) Den Dienstleistungen höherer Art: Gehalt, Gage.
  - b) Den niederen Dienst- und Arbeitsleistungen: Lohn.

Das Einkommen ist also eine einer Person regelmäßig zufließende Geldmenge von wechselnder Höhe behufs Erwerbung des als Ziel vorgestellten Bedarfs. Das Volkseinkommen ist die Summe aller Privat- und öffentlichen Einkommen (zuschläglich der in natura vom Produzenten und Arbeitern verzehrten Ertragsquoten).

Es ist nicht unnütz, auf die letzteren Quoten zu verweisen, da ihrer in der Regel bei Definierung des Einkommens nicht gedacht wird. In diese Quoten sind einzurechnen die zuerst von Hermann hervorgehobenen Nutzungen eigener Kapitalien. Der Nationalertrag ist die Summe aller neuproduzierten genußreifen Güter, von denen erst der Reinertrag das reale, vom Volkseinkommen ergreifbare, Objekt bildet.

Sonach stehen sich Volkseinkommen und Nationalreinertrag als ideelle und reale Größe gegenüber, wobei aber der Reinertrag um jene Ertragsquoten das Geld-Einkommen überschießt. Es ist daher nicht nur nötig, Bedürfnisstand und Bedarf gegenüberzustellen, sondern auch Geldeinkommen und Bedarf, oder Einkommen und den in den Verkehr gelangenden Betrag des Nationalertrages. Hier wollen wir gleich erwähnen, daß Rente (incl. Zins) und Lohn vom Standpunkte der Volkswirtschaft aus Einkommen, d. h. also Reinertrag ist.<sup>1)</sup>

So haben wir Bedürfnisstand, Geldeinkommen und realen Bedarf als drei in Beziehung zu einander stehende Größen. Untersuchen wir dies Verhältnis näher.

Nach Hirt-Annalen 1875, S. 1265—1312 — «ist der souveräne Bestimmungsgrund für die Erzeugung und somit auch für den Preis der Tauschgüter in der Kauffähigkeit der Begehrer zu suchen. Das reine Einkommen macht die Kauffähigkeit aus. Die Verteilung und Veränderung des Einkommens und somit die Kauffähigkeit beherrscht in erster Linie unser Wirtschaftsleben.» —

<sup>1)</sup> cf. auch Patten, in obiger Abhandlung S. 504.



Jedes selbständig wirtschaftende Individuum setzt sich als Ziel eine gewisse Lebensführung fest, deren Voraussetzung die Verfügung über einen Komplex von gewissen Wohlfahrtsmitteln ist (Bedarf). Das eine Individuum sucht dies Ziel zu erreichen, indem es Güter produziert; das andere, indem es mit produzierten Gütern Handel treibt; das dritte, indem es anderen seine Leistungen zur Verfügung stellt. Alle suchen mit ihren Produkten, mit ihrem Warenumsatz, mit ihren Leistungen soviel Geld zu erwerben, als nötig ist, um jenes als Ziel vorgestellte Leben führen zu können. Jenes Ziel nun ist eine durch die Voraussetzung der nötigen Wohlfahrtsmittel quantitativ bestimmte Größe; nach dieser muß sich daher die erforderliche Quantität Geld richten, die der Einzelne zu erwerben strebt.

Aber das Individuum steht nicht allein. Es gehört in der modernen Wirtschaft verschiedenen Gruppen und Interessentenkreisen an. Je mehr in dem individualistischen System die Differenzierung fortschreitet, um so mehr werden die Verbände der Einzelnen gestärkt, um so intensiver wird die Versozialisierung. So bilden die Arbeiter große Arbeiterverbände, die Handwerker Innungen und Genossenschaften, die Unternehmer Kartelle etc., um ihre Interessen energischer gemeinsam zu vertreten.

Der Produzent, der seine Produkte nicht selbst verkonsumiert, muß dieselben in Geld umsetzen. Nur wenn er mittels Geldes die zum Lebensunterhalt und zur Fortführung der Produktion notwendigen Güter kaufen kann, ist auf die Dauer ein Umsatz in Geld möglich. Da nun wegen der Vermehrung der Menschen die Produktion zunehmen muß, so muß über die Fortführung der Produktion hinaus noch eine Ersparung eintreten, die entweder zur Vergrößerung der eigenen Unternehmung dient oder in Geld ausgeliehen wird. Demnach muß wegen Zunahme des Ertrages und Bedarfes auch die Geldmenge wachsen, wenn dasselbe Verhältnis bleiben soll, während andererseits die Ausbreitung des Kredit- und Clearingverkehrs den Geldbedarf verringert. — Ebenso ist es auch beim Kaufmann, und ähnlich bei dem von seinen Diensten Lebenden. Wenn man sich dies Gesetz veranschaulichen will, so würden etwa folgende Formeln dazu dienen:

- 1)  $P, G (= E + p); P_1, G_1 (= E_1 + p_2); P_2, G_2 (= E_2 + p_3)$  etc.
  - 2)  $G, W; G_1 (= E + W_1); G_2 (= E_1 + W_2); G_3 (= E_2 + W_3)$  etc.
  - 3)  $L, G (= q + E); L_1, G_1 (= q_1 + E_1); L_2, G_2 (= q_2 + E_2)$  etc.
- Dabei bedeutet P Produkte; p die neuen Produktivmittel; G Geld;



E Einkommen; W Waren; L Leistungen; q Ersparungsquote. In den ersten beiden Formeln ist q immer wieder zum Geschäft geschlagen gedacht.

Weil das Einkommen den Bedarf mißt und beschränkt, ist es das Streben der Menschen, ihr Einkommen zu vergrößern. Hingelezteres von der subjektiven Willkür der Einzelnen ab, so würden alle Menschen reich sein, es gäbe dann keine Armut, keine soziale Frage. Daß dem nicht so ist, beweist zur Genüge wohl die Macht der Thatsachen. Nur ausnahmsweise bewirkt die subjektive Willkür die Gestaltung des Vermögens- und Einkommensstandes; es ist das Glück, das Genie, das Talent, welches die Macht der Verhältnisse durchbricht — bis zu einem gewissen Grade. Es kann die objektiv durch das Zusammen- und Entgegenwirken aller gesteckten Schranken um ein Weniges erweitern. Der Einzelne kann im allgemeinen nicht willkürlich Güter und Gaben hervorbringen, sondern die Gesamtheit der Menschen bildet eine große Maschine, in welchem der Einzelne nur als Räderchen mitwirkt, gemäß dem, was ihm das Schicksal an Gütern und Gaben zugeteilt hat. Und hierin herrscht — klassenweise — eine erdrückende Gleichmäßigkeit. Nehmen wir zunächst das Einkommen als gegebene Größe an; für viele, z. B. die von ihrem Vermögen leben, ist es ja auch thatsächlich so; ebenfalls auch die Preise.

Dieses Einkommen kann nun nicht etwa nach subjektiver Willkür ausgegeben werden. Es teilt sich zunächst in zwei Ströme, den für den Zukunftsbedarf (die Ersparungsquote) und den für den laufenden Bedarf. Die Ersparungsquote als solche ist der subjektiven Willkür entzogen, wofern sie als Geld ausgeliehen oder zur Vergrößerung des Betriebes benutzt wird. Die Größe derselben hängt aber nicht etwa von der bloßen Willkür des Subjekts ab, sondern richtet sich:

1. nach dem Entwicklungsstadium des Sparsinnes
  - a. Im allgemeinen
  - b. des betreffenden Subjekts.
2. nach der Sicherheit oder Unsicherheit der Lage des Subjekts.
3. nach der Sicherheit und Gelegenheit der Verwertung der Ersparnisse.
4. nach der Größe der Familie, dem Gesundheitszustande etc.

Die Verzehrungsquote des Einkommens ist ebenfalls in mannigfacher Hinsicht der Willkür des Subjekts entzogen:

1. Es gehen ab sämtliche Abgaben und Verpflichtungen.



2. Die Ausgaben für Wohnung, Nahrung und Kleidung sind ziemlich konstante Größen und in mancher Hinsicht ja von dem betreffenden Klima determiniert.
3. Der Kultur- und namentlich der Standesbedarf steht über dem Einzelnen als zwingende Macht. Wer das Leben kennt, kennt auch diese Macht.
4. Allgemeine Sitten und Gebräuche, z. B. die Feier der einzelnen Feste, Taufen, Hochzeiten, Geburtstage, Weihnachten etc., machen gewisse Ausgaben nötig. Das öffentliche Leben in Vereinen, Gasthäusern, Theatern, bewirkt eine gewisse Gleichartigkeit. Das Verreisen während des Sommers ist für gewisse Klassen schon eine zwingende Sitte geworden.
5. Ist eine Anlage der Menschen hervorzuheben, der ästhetische Sinn, der Sinn für Schönes, das Wohlgefallen an edleren Dingen, Stoffen und fertigen Gütern, Farben und Formen. Dieser Sinn kann bei einer ganzen Bevölkerung oder Klasse derselben wohl zeitweise unterdrückt werden, aber er wird unter günstigeren Verhältnissen immer wieder hervorbrechen, der niedere und höhere Kunstsinn, welcher eine wirkliche Sachliebe erzeugt und nach Erwerbung von schönen Dingen strebt. Dieser Sinn entwickelt sich mit der Zeit und wird immer mehr gereinigt. Er wird subjektiv objektiviert im Geschmack, objektiv dargestellt in der Mode und äußeren Form der Dinge. Eine wirkliche Sachliebe kann sich nur zu dauerbaren Gütern entwickeln. Daher wird die Dauerbarkeit ein besonders hervorragender Seltenheits-Wert-Faktor.
6. Bewirkt das Alter eine bedeutende Gleichmäßigkeit des Bedarfs, z. B. bei den Kindern das Spielzeug, Bücher etc., ebenso auch der Familienstand.

Die anfangs als reines Chaos erscheinende Lebensführung gewinnt somit bei näherer Betrachtung eine immer festere Gestalt, die in immer engere Fesseln eingeschnürt erscheint, je genauer man zusieht. Es verbleibt der subjektiven Willkür bei der Bestimmung über die Verwendung des Einkommens nur: der von der Sitte und Mode sehr beschränkte Geschmack in der Deckung des Kultur- und Standesbedarfs und die Verwendung des für den Luxusbedarf übrigbleibenden Restes. Es gilt somit das Gesetz: Je geringer das Einkommen, um so mehr verschwindet die subjektive Willkür in der Verwendung; je größer das Einkommen, um so größer der der Willkür verbleibende



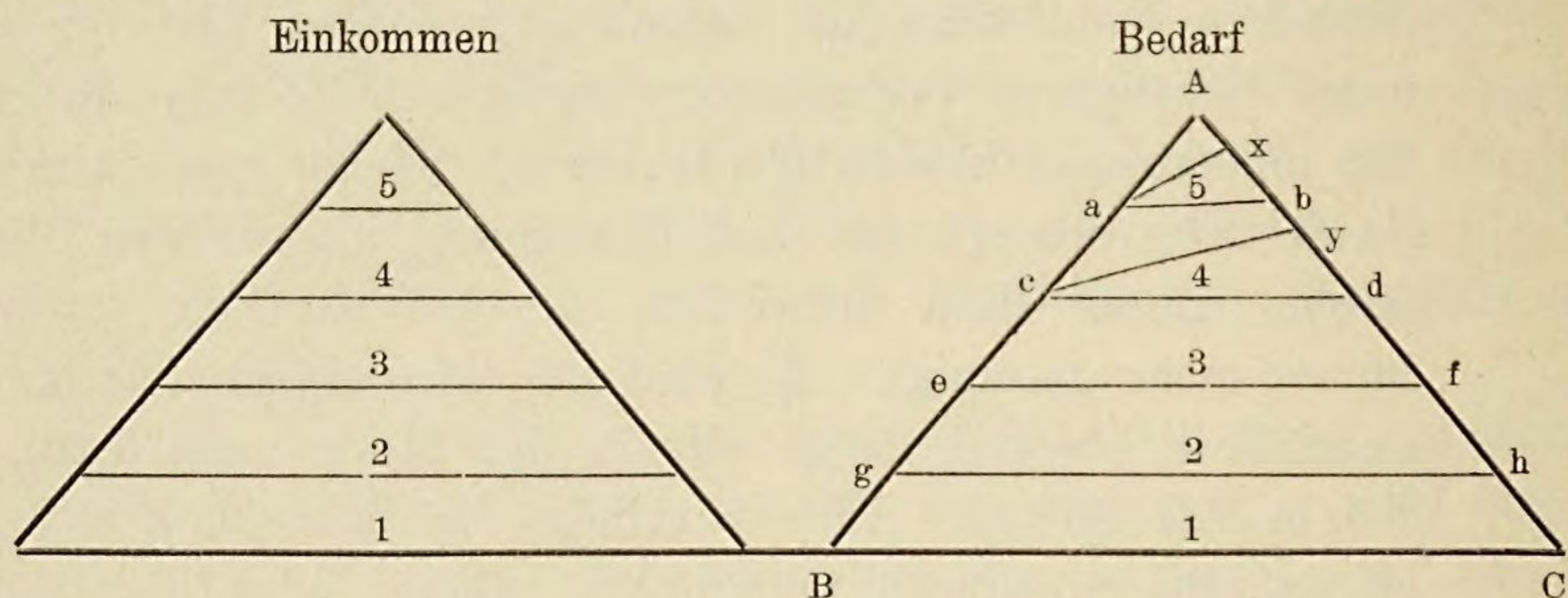
Teil, um so größer in manchen Beziehungen aber auch der Einfluß von Mode und Stand.

Der subjektiven Willkür hinsichtlich der Deckung ihres Bedarfs (des Konsums) sind also bei den unteren Klassen und auch noch bei den mittleren — vielfach gerade hier am meisten — ziemlich enge Grenzen gezogen durch die Kleinheit des Einkommens. Es spielt demnach bei der großen Masse des Volkes die subjektive Neigung und Willkür bei der Bedürfnisbefriedigung nur eine geringe Rolle.

Der Bedarf eines Volkes ist um so objektiver je mehr er zur Befriedigung der gewöhnlichen materiellen Bedürfnisse dient.

Man denke an die großen Volkskreise mit gleichem Bedarf: so die Arbeiter, die kleinen Krämer, die Handwerker, die Bauern vor allen Dingen, die Beamten, das Heer.

Das Einkommen bildet gewissermaßen eine Pyramide,<sup>1)</sup> welcher der objektive Bedarf in gleicher Gestalt gegenübersteht. Die Ver-



zehrungsquote soll den laufenden Bedarf kaufen. In welcher Weise geschieht dies? Nicht in der Weise, daß Klasse 1 des Einkommens die Klasse 1 des Bedarfs kauft.

Es bestehen für die Anteilnahme an der Schätzung und den Kauf der Güter gewisse Grenzen. Der Einfluß der obersten Einkommensklasse (5) reicht von oben bis unten, derjenige der zweiten (4) reicht von Klasse 4 bis 1 des Bedarfs und erstreckt sich auf einen Teil der Klasse 5 (a b x); derjenige der Klasse 3 erstreckt sich über 3—1 und c d y etc. Das heißt also:

Der Einfluß jeder Einkommensklasse erstreckt sich von der durch den Standesbedarf gekennzeichneten Klasse bis

<sup>1)</sup> In der natürlichen Gestaltung der Dinge. Von ungesunden Verhältnissen können wir hier einstweilen absehen. Die Pyramide der Einkommensgestaltung ist selbstverständlich keine mathematisch genaue. Das ist für unsere Zwecke hier ganz unerheblich.

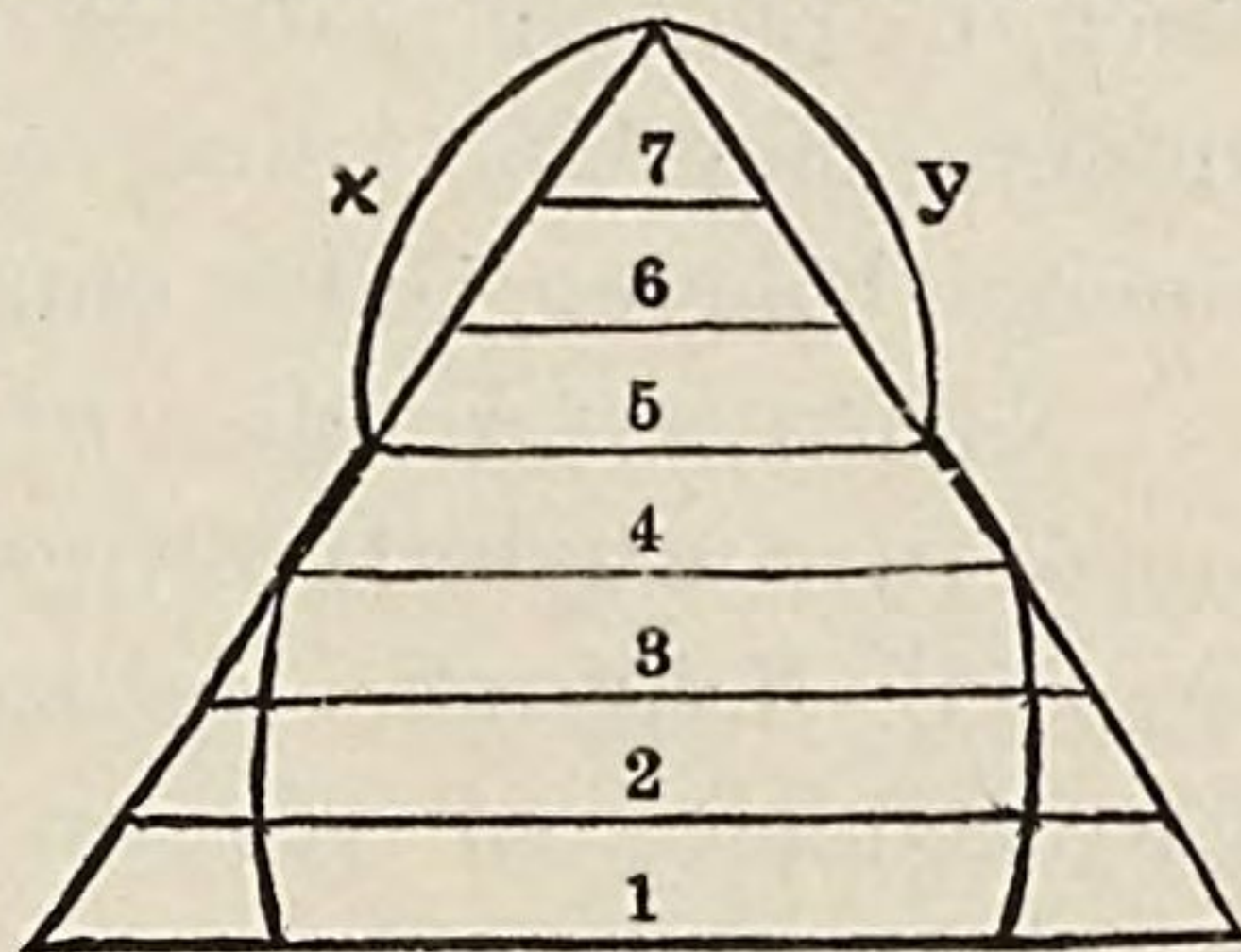


zu den unteren Gütern des materiellen Lebensunterhaltes, ragt mit dem überschüssigen Rest für Luxusbedarf in die nächsthöhere Klasse etwas hinein. Es ist vielleicht nötig, ergänzend hinzuzufügen, daß die einzelnen Einkommenklassen sich einen gleichartigen Klassen- oder Standesbedarf geschaffen haben, der namentlich bei Arbeitern, Soldaten, Beamten, Offizieren, dem Adel etc. äußerlich scharf ausgeprägt ist.

Der Einfluß der einzelnen Einkommenklassen reicht von ihrem Klassen-Standes-Bedarf abwärts bis zur Basis und aufwärts in beschränktem Maße durch den beschränkten Luxusbedarf in die nächst höhere Klasse. Dieser Luxusbedarf aber ist ein relativer Begriff. Das was für eine Klasse Standesbedarf ist, ist für die nächst untere schon Luxus. Demnach sind die einzelnen Einkommensklassen jedesmal hinsichtlich der nächst höheren Güterklasse Grenzkäufer, die aber nur dann in Betracht kommen, wenn die Güterklasse nicht schon von den höheren Einkommensklassen in Anspruch genommen ist.

Den Haupteinfluß auf die einzelnen Güterklassen haben immer die entsprechenden Einkommensklassen. Dieser wird beschränkt durch den beschränkten Einfluß der nächst unteren und nach oben hin durch den Einfluß der oberen Klassen. Nach oben hin macht sich dies so geltend, daß die untere Klasse in die Güterklasse der oberen eingreift durch Bewerbung um kleinere Teilquantitäten, eventuell auch geringere Qualitäten, nach unten ist hauptsächlich letzteres der Fall, z. B. der Fleischbedarf stuft sich nach unten hin in der Weise ab, daß die Ärmern weniger und schlechtere Qualitäten verkonsumieren; nach oben hin werden aber immer feinere Qualitäten und größere Quantitäten — relativ — verbraucht.

Verändern sich nun die Einkommensverhältnisse, z. B. wie die Tendenz sich in der Gegenwart zeigt, so daß das Einkommen der unteren Klassen relativ ab- das der oberen relativ zunimmt, so wächst der Einfluß  $x+y$ , der den unteren Klassen 1—3 schwindet, den drei oberen 5—7 zu. Was wird die Folge sein?



1. Es wird jetzt ein größerer Teil des Einkommens kapitalisiert.
2. Die Konsumfähigkeit der oberen Klassen hat zugenommen; die Preise ihrer Klassengüter (der höheren feineren



Güter) werden nicht oder nur wenig steigen, weil die Produktion gefolgt ist. In diese Mehrproduktion wird das neue Kapital größtenteils investiert.

3. Das Einkommen der unteren Klassen und damit ihre Konsumfähigkeit hat relativ abgenommen. Es wird ein größerer Teil des neugebildeten Kapitals investiert, als zur Produktion des relativ geschmälernten Bedarfs nötig ist. Es muß Überproduktion und Sinken der Preise erfolgen, soweit nicht die größere Konsumfähigkeit der oberen Klassen und der Export ein Gegengewicht bildet. Von dem Erwerb der feineren Güter werden die unteren Klassen umsomehr ausgeschlossen, je mehr die ungleiche Einkommensverteilung zunimmt.
4. Die Produktion wirft sich relativ immer mehr auf Luxusartikel oder feinere Waren. Überproduktion und Krisen werden chronischer Zustand, zumal, wenn auch der ausländische Konsum zurückgeht.

## II. Unterabteilung.

### **Die objectiven Naturchancen und die Technik.**

Bisher haben wir die objektive Gestaltung des Bedarfs entwickelt, wie er durch das Einkommen die Sitten und Gebräuche, Moden, das Standesbewußtsein in feste Bahnen gewiesen wird. Der zweite wichtige Faktor der Wertbildung ist der Naturreichtum, die Naturchancen, inclusive der Technik. Das grundlegende Gesetz, welches ganz objektiv die Natur beherrscht, ist oben zur Darstellung gebracht<sup>1)</sup>: Die Quantität der Befriedigungsmittel ist um so geringer, je feiner dieselben sind und je höher stehende Bedürfnisse sie zugleich befriedigen. Die Natur schafft das Bessere, Edlere in verjüngtem Maßstabe, und ebenso erfordert die Fertigstellung der feineren höheren Güter entsprechend mehr Thätigkeit.

Nennen wir die objektive Fähigkeit eines Gutes, ein Bedürfnis zu befriedigen, Tauglichkeit oder Nützlichkeit, wie z. B. Nährkraft, Heizkraft, Schmackhaftigkeit, Farbe, Fertigkeit, Elastizität etc., so stehen Seltenheit, Tauglichkeit und Gewinnungsthätigkeit in direkter Proportion. Nur von der Seltenheit — bemessen am Grenznutzen — will die neue Wert-

---

<sup>1)</sup> Es ist oben des Zusammenhanges wegen erörtert, obwohl es eigentlich hierher gehört.



theorie die konkrete Bedeutung der Güter, den Wert abhängen lassen. Der Wert bemißt sich nach dem geringsten, zulässigen konkreten Nutzen. Was die neuere Werttheorie gegen die Ableitung des Wertes von der Nützlichkeit vorbringt, widerlegt sie selbst wieder durch diese Grenznutzentheorie. An eine allgemeine, unbestimmte Nützlichkeit hat dabei doch kein Verfechter der Nützlichkeitstheorie gedacht. Das ist ein vager unbestimmbarer Begriff. Versteht man aber das Wort Nützlichkeit oder Tauglichkeit richtig, d. h. auf objektiv vorhandenen Bedarf bezogen, so sehen wir, dass diese Nützlichkeit — hier als die durchschnittlich bekannte gedacht — mit der Bedeutung des Bedürfnisses und der Seltenheit korrespondiert.

Wer aber Eisen für nützlicher als Gold erklärt, der darf den Wert nicht von der Nützlichkeit ableiten, denn er faßt Nützlichkeit als der Dringlichkeit der Bedürfnisse entsprechend. Wenn wir dagegen den Grad der Nützlichkeit abhängig machen von der Wichtigkeit und Bedeutung der Bedürfnisse, dann entspricht der Wert der Nützlichkeit. Und in diesem Sinne werde ich das Wort Nützlichkeit immer anwenden.

Seltenheit und Nützlichkeit stehen also in direkter Proportion. Wie verhält sich aber dazu die Gewinnungsthätigkeit, die Arbeit i. w. S.?

Turgot erklärt die Seltenheit und die Erlangungsschwierigkeit als dasselbe; ebenso auch Carey und Dühring; letzterer verarbeitet in seinem Wertbegriff „Ergebnis der Schätzung des Erfolges“, nach seinen eigenen Worten die Rücksicht auf die Nutzbarkeit und ebenso auf die Naturchancen, welche die Mengenverhältnisse bestimmen, in denen die Rohstoffe unter Anwendung von Arbeitsquanten zu beschaffen sind. Ricardo und Rößler dagegen bestimmen den Tauschwert zweier Waren nach der verglichenen aufgewendeten Arbeitsmenge, ebenso auch Marx. Rößlers<sup>1)</sup> Raisonement ist folgendes: Die wirtschaftliche Schätzung der Produkte nach einem allgemeinen gesellschaftlichen Maßstabe ergibt den Begriff des Wertes. Der Besitz, dessen Bestimmung wesentlich produktiv ist, muß geschätzt werden nach dem Verhältnis der darin enthaltenen produktiven Wirkungskraft (S. 16/17). Da alle Produktion durch Arbeit erfolgt, so muß auch die Arbeit die Substanz des Wertes sein, und der Wert aller Vermögensobjekte muß im Ver-

---

<sup>1)</sup> H. Rößler, Vorlesungen über Volkswirtschaft. Erlangen 1878.



hältnis stehen zu den produktiven Erfolgen, welche mit ihnen durch Anwendung der Arbeit erzielt werden können. Dies wird abhängen von der gesamten Entwicklung eines Volkes, weil alle Volkskräfte direkt oder indirekt zur wirtschaftlichen Anwendung kommen, insbesondere aber von der Entwicklung des Arbeitssystems, dem Zusammenwirken der verschiedenen Arbeitsverrichtungen, der Arbeitsteilung. Der Wert unterliegt ganz und gar dem Gesetz der beständigen Vermehrung der Kraft. Der Werth haftet den Gütern an als Produkt der ganzen Volkswirtschaft, gewissermaßen als Niederschlag bestimmter Produktionsverhältnisse (S. 137). Er wird von Einzelnen weder vereinbart noch hervorgebracht, er kann nur geschätzt und ermittelt werden (S. 137).

Der Wert steht in direktem Verhältnis zur Arbeitsteilung und Zirkulation. Der Maßstab des Wertes kann nicht in der Arbeit liegen, sondern in der produktiven Kraft des Besitzes, die mit der Arbeitsanstrengung durchaus nicht zusammenfällt. Nicht die Arbeit bringt den Produktionsertrag zur Entstehung, sondern der in der Verfügungsgewalt des Besitzes enthaltene Naturprozeß, welcher durch die Arbeit immer nur in Bewegung gesetzt wird.

Die höchste Stufe der produktiven Leistung ist bei der Wertbestimmung entscheidend (S. 250—52). Die Produktivität hängt auch von dem Naturreichtum eines Landes ab und von der Fähigkeit, den natürlichen Reichtum und die Arbeitsfähigkeit anderer Länder auszubeuten.

Das Kapital reguliert die gesellschaftliche Bildung der Preise in seiner doppelten Beziehung auf die Wertmacht des Besitzes und auf das Einkommen der Arbeit. Da die Arbeit die Substanz des Kapitals ist, so ist die Arbeit das regulierende Prinzip der Preisbildung. —

Suchen wir die Gedanken Rößlers kurz herauszuziehen:

1. Der Wert ist eine gesellschaftliche Thatsache, die Folge oder der Niederschlag bestimmter Produktionsverhältnisse, er haftet den Gütern an. Darum wird er nicht vereinbart von den Menschen, sondern von ihnen nur erkannt und geschätzt.
2. Der Besitz wird geschätzt nach der darin enthaltenen produktiven Wirkungskraft, des Naturprozesses, also nach den produktiven Erfolgen (d. h. nach den Produkten).
3. Die Arbeit setzt diesen Naturprozeß in Bewegung, sie ist nicht mit der produktiven Kraft des Besitzes zu verwechseln. Hier findet sich nun ein nicht zu überbrückender Widerspruch bei Rößler. Einmal soll die Arbeit die



Substanz des Wertes sein (S. 17), und dann wieder im Gegensatz dazu die produktive Kraft des Besitzes (S. 250). Beide hält er streng auseinander (S. 250,) und doch soll wieder die Arbeit die Substanz des Kapitals bilden (S. 301) und so das regulierende Prinzip der Preisbildung sein.

Hier hat Rößler überall den Gesamtwert im Auge. Der relative Wert der einzelnen Produkte untereinander bemißt sich nach der verhältnismäßigen Menge von Arbeit, die in jedem steckt (S. 224).

Der Wert der Produkte im Ganzen wird demnach bei Rößler bemessen nach der Arbeit, welche die Substanz des Wertes ist; der Wert des produktiven Vermögens (also des Kapitals, der Kostengüter) steht im Verhältnis zu den produktiven Erfolgen, den Produkten. Abgesehen von der Arbeitswerttheorie der Produkte haben wir also bei Rößler schon eine richtige Kostentheorie, deren weiterer Ausbau und tiefere Begründung das Verdienst der österreichischen Schule ist. Durch Inkonsequenz kommt aber Rößler an späterer Stelle (S. 301 ff.) dazu, seine Kostentheorie wieder aufzugeben und als Substanz des Kapitals wieder die Arbeit aufzustellen. Er ist also schließlich doch wieder reiner Arbeitswerttheoretiker auf Ricardoschem Standpunkt. Und sollen denn nun diese Gedanken, auf welche alle diese bedeutenden Männer früher immer wieder zurückkamen, daß in letzter Linie doch die Arbeit das Wertbestimmende ist, sollen diese Gedanken wirklich falsch sein?

Arbeit und Naturwiderstand bedeuten dasselbe, das Eine nur auf den Menschen, das Andere auf die Natur bezogen.

Warum besitzen die Diamanten oder die Perlen oder die Edelmetalle einen so hohen Wert? Weil sie Seltenheitsgüter sind, sagen die Seltenheitstheoretiker, wie auch Ricardo. Weil sie viel Arbeit erfordern, müßten die konsequenten Arbeitswerttheoretiker sagen. Ist dies richtig? Ja, das lange vergebliche Suchen nach Perlen ist thatsächlich genau dasselbe, wie ein ebenso langes Bearbeiten des Gegenstandes. Die Arbeitszeit ist das Maßgebende in der Überproduktion. Brauche ich lange Zeit, um Gold zu gewinnen, so ist es eben selten. Dann hat es hohen Wert sowohl wegen seiner Seltenheit auch wegen der langen Gewinnungszeit. Nun aber kommen nur die höheren Güter der Regel nach selten vor, darum kosten sie auch mehr Erlangens-(Arbeits)zeit, darum kann man ihren



Wert nach der ihrer Bedeutung entsprechenden Seltenheit oder nach der längeren Arbeitszeit berechnen, welche erforderlich war, oder es noch ist, um das Gut herzustellen. Beides kommt auf dasselbe hinaus. Meistens wird die Reproduktionsarbeit das Maßgebende sein. Und nun die Frage des Kapitals? Ist es gewonnene Arbeit? Bemißt sich daher sein Wert nach dieser oder nach der Reproduktionsarbeit?

Wieser <sup>1)</sup> findet diesen Gedanken so voll von Widersprüchen, daß er einem unbefangenen Geiste garnicht begreiflich gemacht werden kann. „Was kann uns das kümmern, zu wissen, wie viel Arbeit die Erwerbung dessen, was er nun hat, seit Anbeginn der Geschichte gekostet?“ Auf S. 115 sucht er die Entgeghaltung der Reproduktionsarbeit dann dadurch zu widerlegen, daß ja heut zu Tage nichts mehr durch bloße Arbeit hergestellt werde, sondern immer mit Hülfe des Kapitals, und die Entstehung des Kapitals durch alle Phasen hindurch, bis man auf bloße Arbeit stoße, lasse sich praktisch nicht verfolgen. Ja, frage ich, wenn wir nicht die Preise als gegeben voraussetzen, wie wollten wir wohl aus den Produkten ihre Preise, aus denen der Produkte diejenigen der Produktivgüter bis — meinetwegen — auf den Pflug herab leiten? Ich glaube, dies würde praktisch noch viel weniger durchführbar sein. Der Fehler Wiesers ist eben der, daß er einmal die Preise voraussetzt und dann aus den auf sie gegründeten Wertschätzungen die Preise wieder ableiten will. —

Ich habe an dieser Stelle diese grundlegende Frage nur gestreift. Später haben wir ausführlicher darauf zurückzukommen.<sup>2)</sup>

Bei allen vorhergehenden Erörterungen lag die produktive Ausnutzung der ganzen Erde als solcher, zu Grunde. Nur für sie oder für einzelne große Länder gilt unser obiges Seltenheitsgesetz.

Wie ist es nun erklärlich, daß die Menschen nicht vor allen Dingen sich auf die Produktion der feineren, gefälligen, mehr Genuß verschaffenden Güter legen, daß die Massengüter in der Regel in ausreichender Menge gewonnen werden. Welche Macht lenkt die anscheinend nur für sich, in ihrem Interesse handelnden

---

<sup>1)</sup> Ueber den Ursprung etc. S. 119.

<sup>2)</sup> cf. auch Dietzel, Jahrbücher für N. und St. 1891 Bd. I, S. 692, und a. a. O., der aber diese Proportion nur auf die beliebig reproduzierbaren Güter beschränkt. In seiner theorethischen Sozialethik 1895, S. 293 streift er dies Problem auch nur.



Menschen so, daß das Gesamtergebnis der Hervorbringung ein immerhin bewundernswürdiges ist — von der Art der Verteilung hier zunächst abgesehen? Ist es etwa auch eine objektive, über den Einzelnen stehende Gewalt? Ich sage: ja. Auf die Beschaffung der notwendigen Güter haben Einfluß:

1. Die objektiven Naturchancen, als das Ursprünglichste.
2. Die hieraus hervorgehende Art und Weise des objektiven Bedarfs.
3. Vererbte Sitten und Gewohnheiten, die ebensowohl aus der menschlichen Natur, wie aus 1 und 2 abzuleiten sind.
4. Der Standpunkt der Technik, sowie der ganzen Kultur.
5. Die soziale Verteilung des Einkommens und des Kapitals, die Neigungen und Anlagen, und die aus beiden entspringende Differenzierung der Berufsarten.
6. Das Streben, das Vermögen möglichst gewinnbringend anzulegen.

Die Volkswirtschaft hat sich organisch aus den primitivsten Anfängen heraus entwickelt. Das, was H. v. Thünen über jene Zeiten sagt,<sup>1)</sup> erscheint mir als sehr zutreffend. „Die Wiege der Menschheit kann nur in den Tropengegenden gestanden haben, nur da kann aus der Arbeit Kapital erwachsen. Erst später nach Anwachsen der Menschheit können Stämme mit Kapital (Vieh, Gerätschaften, Nahrungsmitteln) auswandern nach minder fruchtbaren Gegenden. Je wohlfeiler das Kapital wird, d. h. für je geringere Zinsen es zu haben ist, desto mehr erweitert sich die Bewohnbarkeit der Erde. Europa konnte nur von Völkern mit Kapital kultiviert werden.“

Ursprünglich lebten die Menschen in den Tropen von dem, was ihnen die Natur darreichte, von den Früchten des Brodbaumes und der Kokospalmen, von den Bataten und anderen Tropenfrüchten. Später züchteten sie, infolge der Menschenanschwellung nordwärts oder südwärts getrieben, wo die Nahrung spärlicher wächst, Tiere und gehen schließlich — sowohl der Not als auch dem eigenen Triebe gehorchend — zum seßhaften Ackerbau über.

Die Naturchancen sind das treibende Element von außen her. Von innen her gesellt sich dazu eine aufkeimende Intelligenz, ein Einblick in die Werkstatt der Natur<sup>2)</sup>, nicht eine eigentliche Erkenntnis der Ursachen

---

<sup>1)</sup> Der isolierte Staat etc. 3. Auflage, Berlin 1875, II. Teil, „Der naturgemäße Arbeitslohn etc. § 12, S. 114 ff.

<sup>2)</sup> Der Ausdruck Mengers „Eindringen in die Kausalzusammenhänge der Güter“ paßt doch wohl für jene Zeiten noch nicht.



und Folgen, sondern eine Beobachtung des rein zeitlichen Aufeinanderfolgens, eine rein praktische, mechanische Erfahrung, verbunden mit der beginnenden allmählichen Verfeinerung und Vervielseitigung des Geschmacks. Einmal vorhandene Erfahrung und Geschmack vererben sich als objektiv gegebene Thatsachen, auf denen nun allmählich und kaum merklich weitergebaut wird.

In der von uns schon öfter herangezogenen Familienwirtschaft sind als die leitenden Momente der Gütergewinnung folgende hervorzuheben:

1. Die objektiven Naturthatsachen, der Reichtum an Gütern und Stoffen, wie Wild, Früchte, Holz, Eisen, andere Metalle, Farben etc.
2. Kapitalvorrat, d. h. hier die Produktivmittel, wie Heerden zur Produktion des Schlachtviehs und Zugviehs, Pflüge, Wagen, Werkzeuge und Geräte. Der jedesmalige Kapitalvorrat hängt ab vom Standpunkte der Technik d. h. der Beherrschung und Ausnutzung der Naturstoffe und -Kräfte. Kapitalvorrat und Technik stehen in gleicher Proportion. Dort, wo die spärlichen Naturgaben die Menschen zur sparsamen und vorausschauenden Verwendung derselben zwingen, d. h. also in kälteren Klimaten, ist der Boden für die Entwicklung der Technik und dort ist das Sammelbecken des Kapitals, das von da aus erst wieder in die wärmeren Zonen strömt.
3. Der Bedarf, der wieder abhängt:
  - a. Von der Größe der Familie und ihrer Zusammensetzung.
  - b. Von den Sitten und Gebräuchen und dem herrschenden Geschmack, von der überkommenen Lebensart und der ev. Fortbildung derselben.

In der entwickelten Verkehrswirtschaft gestaltet sich das Bild weit komplizierter. Es ist eine Ungleichheit in den Grundbesitzverhältnissen eingetreten. Der verschiedene Boden giebt verschiedenartige Erträge, auf dem einen wächst dies, auf dem anderen wieder jenes besser. Das Klima wirkt nicht bloß auf die Erträge, sondern auch auf die Art des Bedarfs ein, hinsichtlich der Nahrung, Kleidung, Wohnung.

Aber auch in den Größenverhältnissen des Grundbesitzes sind Differenzen entstanden. Dies führt zu einer



sozialen Differenzierung. Herren und Diener hat es schon in den frühesten Zeiten gegeben. Ursprünglich waren die Dienenden wohl Unfreie, geraubte Menschen, Kriegsgefangene. Später als der Besitz knapper wurde, mußten die jüngeren Söhne und Töchter bei größeren Herren in Dienst gehen. So entwickelte sich der freie Dienerstand, aus dem das Gefolge hervorging und später der Krieger- und Beamtenstand. Daneben hatte sich frühzeitig der Priesterstand von der ursprünglichen Verbindung mit der Häuptlingschaft abgezweigt, auch Künstler, namentlich Waffen-, Kunst- und andere Schmiede, Sänger, fahrende Leute waren, jedenfalls aus dem Dienerstande hervorgegangen, früh selbstständig geworden; ebenso treffen wir Ärzte und Kaufleute schon bei Homer an, und schließlich nehmen schon die Baumeister eine hervorragende Stellung ein. Der Handel hat sich wohl sicher aus dem Seeraub und Menschenraub seitens der Küstenvölker — so besonders der Phönizier — entwickelt und hatte zum Objekt Metalle, namentlich Edelmetalle, Farben, kunstvolle Gewebe und Geräte und Menschen.

Dagegen das Gewerbe mit Ausschluß der oben genannten Zweige ist noch innerwirtschaftlich: Es besteht in der Fertigstellung der gewonnenen Rohstoffe für den laufenden Bedarf in der Familie, es ist der Hausfleiß.<sup>1)</sup>

Die Zunahme des fahrenden Volkes, der Spielleute und Sänger, die nebenbei auch vielfach zugleich Handel trieben, sie hat neben anderen Vorgängen auf die Ausdehnung des Handels bedeutend eingewirkt. Solche Vorgänge waren die regelmäßigen Zusammenkünfte der Freien zur Abhaltung von Gerichten und Beratungen, sowie die gemeinsamen Kriegsunternehmungen. Die Verteilung der Beute, die Beschaffung der Kriegsgerätschaften, waren ein besonderer Grund und Anlaß zu Tauschgeschäften. Diese Kriegsgefahren führten sehr früh dazu, gemeinsame Verschanzungen, Kastelle, Burgen, Ringe anzulegen. Hier wohnten beständig Krieger, die anfangs wohl regelmäßig abgelöst und mit ihrem Bedarf von der Familie versorgt wurden. Hier wohnten die Waffen- und Kunstschmiede. Ein Schankwirt siedelte sich bald an, auch die herumziehenden Händler, gründeten hier feste Niederlassungen. Bei den hier stattfindenden Versammlungen entwickelte sich bald ein regerer Marktverkehr. Ein Burgvoigt mit ständigen Kriegsleuten wurde vom König

---

<sup>1)</sup> cf. Bücher, „Gewerbe“ in dem Handwörterbuch der Staatswissenschaften S. 925.



oder Herzog eingesetzt. Letzterer begünstigte das Emporwachsen der Burgen zu Burgstädten, indem er ihren Herren entlaufenen Hörigen die Freiheit gewährte, wenn sie an der Befestigung der Flecken mitarbeiten und dort ihren Wohnsitz nehmen wollten und indem er den Kaufleuten bei Abhaltung der Märkte in festumfriedeten Plätzen oder Kirchen durch feste Marktordnungen und Sorge für Aufrechterhaltung derselben Schutz gewährte. So wuchsen die Städte empor. Ihre Bewohner waren Krieger, Schmiede, Kaufleute und gewerbetreibende Pfahlbürger und andere Berufsarten, wie ev. Ärzte.

Münzen werden geprägt; das Geldkapital fängt an, sich in den Händen der Kaufleute oder der Goldschmiede zu bilden, bis es nach und nach, wie in der Gegenwart, die alles beherrschende Macht geworden ist. Seine Adern sind die Banken, das Herz die Börsen. Die Technik hat sich auf eine nie geahnte Höhe erhoben, sie hat die Naturkräfte in den Maschinen gebunden, mit ihrer Hülfe vermag sie den von der Natur in grosser Menge geschaffenen gewöhnlicheren Stoffe als Massenartikel zu produzieren; sie vermag sie zu scheiden und zu verbinden und neue Güter zu gewinnen. Aber sie vermag auf die Dauer nicht jenes allgemeine Naturgesetz umzustossen, daß die Stoffe und Dinge um so seltener vorkommen, je feiner und edler sie sind. Diese Technik hat zur Voraussetzung eine hohe Blüte aller — der theoretischen wie auch der praktischen — Wissenschaften, sowie eine allgemeine Geistes- und Charakterbildung.

In der so entwickelten Gesellschaft mit freier Berufsgliederung ist es gleichwohl nicht der Willkür des Einzelnen überlassen, das zu werden und den Beruf zu ergreifen, zu dem ihn seine Neigung zieht. Der Stand und die Verhältnisse der Eltern werden in der Regel über das Schicksal der Kinder entscheiden. Der Arbeiter wird in aller Regel wieder Arbeiter oder etwas Ähnliches werden. Der ältere oder ein anderer Sohn des Bauern und Handwerkers und Unternehmers wird der Nachfolger des Vaters, die anderen Söhne ergreifen andere Berufsarten, die aber in der Regel der sozialen Lage des Vaters entsprechen oder etwas über ihn hinausreichen, ebenso die Söhne der Beamten: die der Lehrer werden Pastoren, die der letzteren wieder Pastoren oder auch vielfach Juristen oder Mediziner. Die Söhne der Offiziere werden wieder Offiziere, die der Kaufleute und Industriellen oft auch Landwirte.

Diese Vorgänge spielen sich, entsprechend dem Fortschrittstriebe und dem Gesetze der Krafter schöpfung, im allgemeinen sehr regel-



mäßig ab; man könnte es das Gesetz der Berufswahl nennen: In den fundierteren Unternehmungen wird gewöhnlich ein Sohn Nachfolger des Vaters, die übrigen Söhne wie diejenigen anderer Familien suchen eine gleiche oder eine höhere Stufenleiter in der sozialen Position zu erklimmen, in der sie sich aber nur ein bis zwei Generationen zu erhalten vermögen, die Söhne der Arbeiter werden in aller Regel nur wieder Arbeiter, einige schwingen sich zu der kleinen Unternehmerstufe empor. Begabung allein entscheidet nicht über die Lebensstellung; Mittel und Glück sind ebenfalls wichtige Faktoren. Doch bewirken sie zusammen nur Ausnahmen von dem gewöhnlichen Gang, welcher von der sozialen Stellung der Eltern abhängt.

Es ist die Folge einer allmählichen organischen Entwicklung, daß wir die mannigfachsten Produktions- und Berufszweige vorfinden. Es ist das weder Zufall noch Willkür, sondern eine natur-notwendige und soziale Thatsache. Ihre Wurzeln liegen:

1. In den Naturchancen; mit dem allmählichen Übergang des Grund und Bodens in das Privateigentum konnten nicht mehr alle Ackerbauer werden. Sie waren von der Not gezwungen, durch andere Thätigkeiten ihren Unterhalt zu suchen.
2. In sozialen Erscheinungen:
  - a. die von der Not auf andere Thätigkeiten Angewiesenen suchten ihren Neigungen entsprechend ihre Fähigkeiten zu verwerten, sie wurden Sänger, Ärzte, Hausierer, Krieger, Schmiede, Zimmerleute etc.
  - b. Die früher Unfreien und in speziellen Thätigkeiten Geübten Dienenden setzten nach ihrer Befreiung ihre Beschäftigung fort, so die Handwerker in den Städten (Pfahlbürger); in Rom die Freigelassenen.
  - c. Das ererbte vorhandene Vermögen muß ausgenutzt werden; ist es festgelegt in Grundstücken oder gewerblichen Unternehmungen, so ist damit die natürliche Berufsbestimmung gegeben. Besteht es aber in Geld, so entscheidet über seine Verwendung die Neigung und Begabung des Besitzers oder, wenn er es ausleiht, die Sicherheit und die Gewinnaussicht. Im Zeitalter der Kapitalwirtschaft ist durch das gleiche Streben aller Kapitalisten nach möglichst hohem Gewinn eine stetige Tendenz zu einer Ausglei-  
chung der Gewinne vorhanden; diese selbst aber wird nie verwirklicht, weil die Naturverhältnisse und die Ungleichheit



der Menschen stets große Verschiedenheiten und Schwankungen bedingt, weil die Einzelnen nicht die Lage aller Produktionszweige oder Berufsarten überhaupt übersehen können und weil die Macht der Verhältnisse häufig dem Einzelnen die Hände bindet.

Wollten sich mehr Unternehmer auf die Gewinnung der feineren Güter legen, als infolge ihrer Seltenheit erforderlich ist, so würden die Preise sinken müssen und die höheren Kosten (feinere und mehr Arbeit, Anwendung von feineren Instrumenten) nicht mehr bezahlt werden; andererseits aber würde der Naturvorrat bald noch knapper werden, sodaß dann noch weniger Menschen mit der Gewinnung dieser Güter beschäftigt werden könnten.

Es regelt der vorhandene Vorrat an Stoffen und Gütern in der Natur, gemäß der Entwicklung der Technik und entsprechend dem Kapitalvorrat die Zahl der auf ihre Gewinnung bedachten Unternehmungen nach Fähigkeit und Neigung, nach der Macht der sozialen Verhältnisse in der Richtung immer weitergehender Arbeitsteilung und Berufsdifferenzierung unter dem Gesichtspunkte des Strebens nach Gewinnausgleichung.

Aber diese in der sogenannten freien Konkurrenz stattfindende Produktionsverteilung geht nicht aus auf eine zweckmäßige Versorgung des Volkes mit Gütern. Es ist der Gewinn das Leitmotiv der Produktion. In der Natur der kapitalistischen Produktionsweise aber liegt das Konzentrationsprinzip, die Anhäufung von gewissen Kapitalmassen.

---

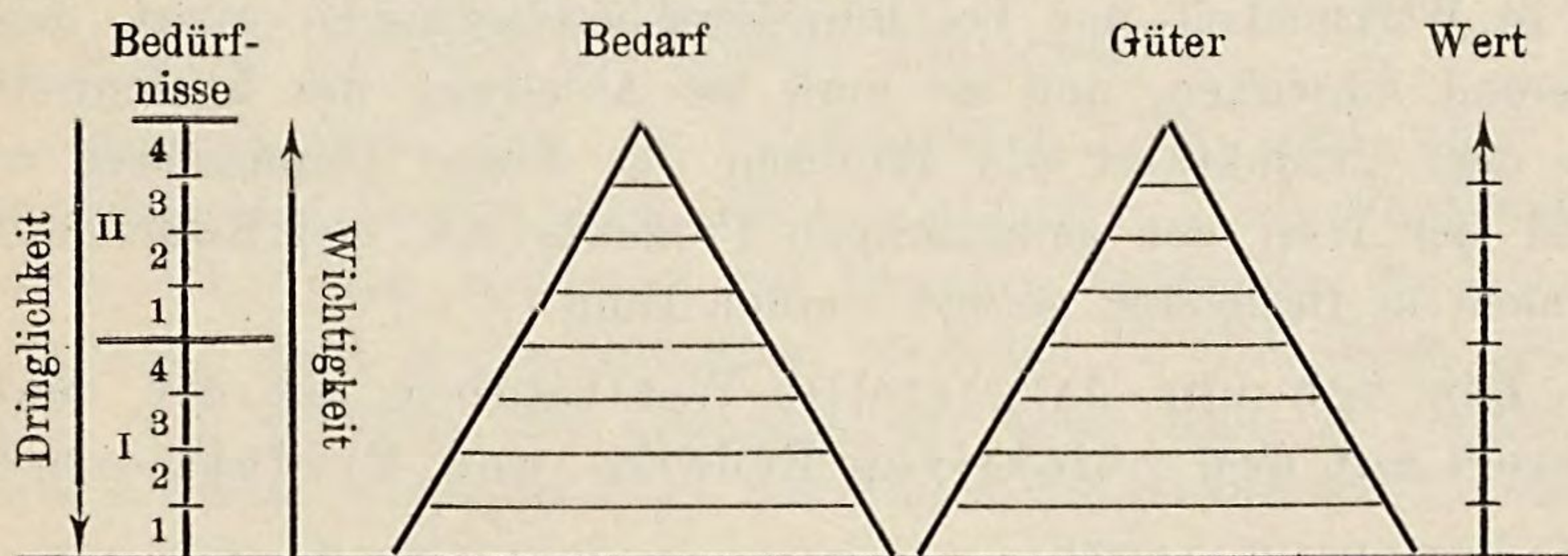


## II. Abteilung.

### Die objektive Wert- und Preisbildung im Allgemeinen.

Der durch das Geldeinkommen bemessene Bedarf wie auch die zur Deckung desselben erforderliche und produzierbare Gütermenge sind objektiv bestimmte, in ziemlich enge Fesseln eingeschnürte Größen. Ihr gegenseitiges Verhältnis nun, zunächst in lokalen, dann Landesgrenzen, dann aber auch schließlich international für viele Güter, soweit nicht durch Steuern und Zölle besondere Modifikationen bewirkt sind, bildet bei den Völkern, welche eine entwickelte Volkswirtschaft besitzen, die Grundlage der Preisbildung; und für diese werden mit Verbesserung und Erweiterung der Verkehrseinrichtungen immer mehr die Verhältnisse der ganzen Erde maßgebend, sie nähern sich also immer mehr dem von uns aufgestellten Verhältnis in allgemeiner, internationaler Weise an.

Die feineren Güter erhalten hohen, die gröberen Massengüter niederen Wert und Preis.



Das, was Schäffle und Knies aus richtigem Gefühl, ohne die nähere Begründung zu erbringen, erkannt haben, das hat sich nun als Folge objektiv gegebener Thatsachen erwiesen. Wie Rößler richtig sagt, der Wert wird weder von Einzelnen verein-



bart noch hervorgebracht, sondern nur von ihnen erkannt und geschätzt. Der Wert ist eine objektive Konsequenz objektiver Thatsachen, er ist die objektive Bedeutung der Güter für die Bedürfnisse der Menschen; er ist ein genereller („in genere“, Knies) Wert, aus der langen Erfahrung gebildet und im Gedächtnis der Menschen haftend; um ihn schwanken die event. von Tag zu Tag sich ändernden konkreten Tagespreise, welche aus ihm hervorgehen.

Während nun Schäffle und Knies das Wesen des Wertes richtig erfaßt hatten, verfielen sie bei der Ableitung oder richtiger gesagt, gesellschaftlichen Konstatierung desselben, wieder in die alten tauschwirtschaftlichen Individual-Buschauungen der von Smith durchgeführten Theorie, ebenso auch teilweise Dietzel<sup>1)</sup>. Hierbei stellte man sich in abstraktester Weise zwei Parteien auf dem Markte vor, die Konsumenten und Produzenten, die Nachfrage und Angebot, und das jedesmalige Verhältnis der zum Kaufe und Verkäufe ökonomisch zugelassenen Parteien sollen dann als Resultante die Preise bestimmen.

Mit dieser Preistheorie, welche bei den Einen von dem festen Punkte des natürlichen- oder Kostenwertes, bei den Anderen von den subjektiven Tauschworthätzungen ausging, war nun aber die wirkliche Preisbildung in keiner Weise erklärt. Die Kostentheorie beging außer ihrer Abstraktion von allen realen Verhältnissen den Fehler, daß sie — mit Ausnahme der Arbeitszeittheorie (Marx und Rodbertus) — die Kostenpreise als gegeben annahm, obwohl doch auch diese ebenso gut wie die anderen Preise der Erklärung bedurften. Die subjektive Grenztheorie aber übersieht die realen objektiven Verhältnisse, sie basiert die Preise auf subjektive Schätzungen, wie sie in Wirklichkeit nur bei Einzelpreisbestimmungen event. modifizierend einwirken, und sie muß bei Ableitung des Kostenwertes aus dem Produktwert das Bestehen der Preise voraussehen, weil sonst der Wert der andersartigen Produkte mit den Kostengütern garnicht in Beziehung gesetzt werden kann. —

Die von uns dargestellte Wertbildung ist die reale, basiert auf den objektiven Bedarfs- und Produktionsver-

---

<sup>1)</sup> Jahrb. für N. und St. Jena 1891, B. I, S. 696, aber insofern objektiver, als nach ihm „endgiltig die Kosten der Verkäufer das Niveau der Preise bestimmen.“ Und die Ursache des Wertes der Produktivgüter ist die Thatsache; daß sie in begrenzter Quantität vorhanden sind. S. 693.

c. f. Theoretische Sozialökonomik. 1895, S. 218 ff.



hältnissen. Die Konstatierung dieses Verhältnisses und des daraus sich ergebenden gesellschaftlichen objektiven Wertes durch die Gesellschaft selbst ist die formale Wertbildung. Über beide möchte ich Rößler's Ansichten anführen, da sie der Wahrheit teilweise ziemlich nahe kommen. Wir brauchen dann nur noch einige Berichtigungen und Ergänzungen hinzuzufügen

### I. Unterabteilung.

#### **Die formale objektive Wert- und Preisbildung.**

Rößler (a. a. O. S. 274 ff.) sagt: „Der Preis reguliert sich nach besonderen Gesetzen, die mit denen der Werterzeugung nicht durchaus zusammenfallen. Soweit die Gesellschaft durch ihre Organe den Preis reguliert, können jene individuelle Momente keinen Einfluß mehr äußern, welche den individuellen Preis bestimmen. In der Gegenwart reguliert das Kapital den Preis durch Verabredungen und die Börse. Die moderne Preisbildung ist gesellschaftlicher Natur, die sich durch die natürliche Vernunft der Dinge geltend macht. Die Spekulation reguliert die Preise, die Nachfrage ist ein Mittel der Spekulation. Diese verbindet die Nachfrage mit dem Angebot in der Hand des Kapitals zu einem höheren Ganzen. Es sind zwei Bestandteile der Preisbildung zu unterscheiden, derjenige zu dem die Spekulation kauft, und derjenige, zu dem sie verkauft. Daher ist der Preis kein fester Punkt, sondern eine in Bewegung begriffene, wachsende Größe. Nachfrage und Angebot richten sich in der Wirklichkeit mehr nach der Höhe der Preise, als diese nach ihnen. Die Formel von Angebot und Nachfrage enthält nur eine relative Wahrheit, und nur im Sinne der äußeren Kausalität.“

Dies ist zum Teil zu unterschreiben. Es wird aber gut sein, auf einige Punkte etwas näher einzugehen. Alle Produzenten hängen näher oder entfernter mit einander zusammen, insofern sie alle gewisse Stoffe in der Produktion benutzen, wie Holz, Eisen, Kohle, Licht, und eventuell ihre Thätigkeit der Reihe nach an demselben Stoffe ausüben, so der Landwirt, der Müller, der Bäcker und Konditor; der Landwirt, der Wollkämmer, der Spinner, Färber, Weber etc. Man kann sie daher entweder als Ganzes dem übrigen Publikum, oder nur die verwandten Produktionszweige allen übrigen Volksangehörigen als Konsumenten gegenüberstellen. Für den formalen Vorgang der Preisbildung ist beides zu beachten: einmal der organische, un-



trennbare Zusammenhang des Ganzen und dann die Scheidung der verwandten Produzenten und der diese Artikel verkonsumierenden übrigen Bevölkerung, die sowohl die übrigen Produzenten als das andere Publikum umfaßt.

Zwischen Konsumenten und den betreffenden Produzenten, die aber nichts weiter als Glieder der gesamten Produktion sind, schiebt sich nun der Handel ein, als vermittelndes, zentralisierendes und auch wieder verteilendes Bindeglied. Er ist gewissermaßen der Berg, welcher die beiden Ebenen der Produzenten und Konsumenten trennt und verbindet, mit der Börse als Spitze. Hier stehen die Grenzwächter, die Börsengeschäftstreibenden und überwachen die Vorgänge in beiden Ebenen. Aber die entlegeneren Punkte werden undeutlicher, Wolken und Nebel lagern häufig über der Ebene; Unsicherheit und Irrtum sind unausbleibliche Faktoren; auch suchen gegenseitig die beiden Grenzwächtergruppen über etwaige ungünstige Verhältnisse einen Schleier zu ziehen, Fälschung und Betrug schleichen sich ein.<sup>1)</sup> Bei dem Handel sind verschiedene Stadien zu unterscheiden:

1. Auf den lokalen Wochenmärkten verkaufen die Produzenten in der Regel selbst ihre Waren, so in kleineren Städten; oder sie verkaufen sie an die Handelsleute („Marktfrauen“) und diese wieder ans Publikum. Solche Waren sind: Gemüse und Früchte, Eier, Federvieh.
2. Die Produzenten verkaufen ihr Vieh auf dem Viehmarkt an die Viehhändler und diese wieder an die ihrer Bedürftenden.
3. Die Produzenten verkaufen ihr Schlachtvieh an die Händler, diese an die Fleischer und diese ans Publikum.
  - a. in kleinen Städten verkaufen die Landwirte in der Regel direkt an die Fleischer.
  - b. in größeren Städten schiebt sich zwischen Fleischer und dem Händler, welcher das Vieh auf den Viehhof bringt, noch der Agent ein.
4. Das Getreide geht an die kleineren Getreidehändler, von diesen entweder
  - a. an die Mühlen, von da an die Mehlhändler, von da an die Bäcker und Konditor oder ans Publikum, vom Bäcker ans Publikum, oder

---

<sup>1)</sup> Hier ist ein Feld für subjektive Einflüsse auf die Preisbildung gegeben die aber in großen Durchschnittten stets an den realen Verhältnissen ihre Korrektur finden.



b. an die Großhändler, von diesen an die auswärtigen Großhändler, von diesen an die Mühlen etc.

Und so könnten wir für alle Waren die einzelnen Verkaufsstadien verfolgen, was aber ein höchst überflüssiges Beginnen wäre. Aus den angeführten Fällen können wir für unsere Zwecke genug ersehen.

Die Waren gehen durch umsomehr Hände, je weiter sie oder in je größere Städte sie versandt werden. Diesem allgemeinen Gesetze steht ein zweites modifizierendes zur Seite: Mit der Ausbildung des modernen Verkehrs schieben sich in den Handel mit Waren für die unteren Konsumentenklassen immer mehr Destributivpersonen ein, während andererseits die für die reicheren Klassen arbeitende Produktion sich immer zentralistischer gestaltet, immer direkter mit dem Publikum verkehrt. Da nun jede Preisbildung zugleich auch eine Preiserhöhung in sich schließt, so sehen wir, daß im letzterem Falle die Tendenz dahin geht, Produktion und Absatz ans Publikum zu verbinden, d. h. die großen Verkaufshäuser ziehen nach und nach auch die Produktion an sich und verbinden beide Vorteile. In der Regel also haben wir folgende Preise, zumal wenn die Waren an der Börse gehandelt werden, zu unterscheiden:

1. Urproduzentenpreise, diese diktiert der Händler
  - a. nach Maßgabe der Börsenpreise: so bei Großproduzenten.
  - b. auf Grund der Börsenpreise nach Maßgabe der wirtschaftlichen Übermacht des Händlers: so bei Kleinproduzenten, namentlich im Falle der Verschuldung derselben.
2. Zwischenhändlerpreise, welche wieder der Großhändler nach Maßgabe der Börsenpreise zahlt.
3. Großhändlerpreise. Diese werden bestimmt durch Kaufleute, Großfabrikanten, Kommissionäre, Spekulanten, Jobber. Hier werden die volks- oder weltwirtschaftlichen Produktions- und Bedarfsverhältnisse — die Konjunktur — verfolgt, vorausberechnet und darauf hin, d. h. in der Erwartung, daß diese Preise eintreten werden, Geschäfte abgeschlossen. Somit bestimmen die vorausberechneten Verhältnisse <sup>1)</sup> die zu er-

---

<sup>1)</sup> cf. auch A. Wagner, Grundlegung der Pol. Ök. 1892, S. 387 ff. Wir haben es hier nur mit Thatsachen zu thun. Den von Wagner erhobenen Bedenken gegen die Konjunktur stimme ich teilweise bei.



wartenden Preise, und unter der Direktive derselben werden Geschäfte, reelle wie reine Differenzgeschäfte abgeschlossen. Angebot und Nachfrage bei diesen Börsenpreisen sind, wie Rößler sagt, Mittel der Spekulation, und auch Folge derselben.

4. Der Großhändler verkauft an die Detailisten zu Preisen, — Engrospreise — welche auf der Basis der (Börsen-) Großpreise von Ersterem fest geregelt sind. — Versendung von Preislisten an die Detailisten oder das Publikum.
5. Die Detailisten wieder verkaufen an das Publikum, ebenfalls zu festen -- Detailpreisen — Preisen, welche sich nach ihren Einkaufspreisen richten.

Da die Räumung ihres Lagers häufig länger dauert, so werden die Detailpreise im Allgemeinen den Schwankungen der Großpreise nicht so schnell oder überhaupt nicht folgen. Die Konkurrenz aber hat hier mit der Regelung der Detailpreise positiv nichts zu thun, sie ist ein nur negativ wirkendes Moment, welches die den Verhältnissen nicht angemessene Ungleichheit der Preise verhütet. Doch darüber Näheres an späterer Stelle.

Maßgebend für alle Preise sind demnach die Groß(Börsen)-Preise. Sie liegen in der Mitte der Preisbildung, die vor ihnen abgeschlossenen Preise sind niedriger, die nach ihnen kommenden höher. Am niedrigsten sind die Produzentenpreise, am höchsten die Detailverkaufspreise.

Auf Grundlage der Konjunktur bestimmt der Handel als Organ der Gesellschaft die Preise, an welcher Preisbildung die Gesellschaft indirekt insofern beteiligt ist, als ihr Bedarf der eine wesentliche Faktor der Konjunktur ist. —

Je mehr sich nun der Handel ausbreitet, umso zentralistischer gestaltet er sich; Differenzierung der Waren und Märkte (Börsen) und doch wieder Zentralisierung durch den Verkehr der Börsen miteinander und durch die Zentralisation des im Handel fungierenden Kapitals. Wird dies Handelskapital übermächtig, bekommt es die eigentlichen Produzenten in seine Hand durch Vorschüsse etc., resp. bilden sich Monopole heraus, so kann der Handel parasitisch werden; von den Preisen der Produkte fällt ihm dann der Löwenanteil zu. Hier ist der Ausbeutung Haus und Thor geöffnet. Monopolpreise werden von den betreffenden Besitzern auf Grundlage der Seltenheit im Verhältnis zur Wichtigkeit der betreffenden Güter diktiert. Bei diesen spielt die subjektive Willkür eine gewisse Rolle,



wird aber durch die objektive Wichtigkeit der Güter und die Kaufkraft der Begehrenden eingeschränkt.

Der Handel, resp. die Gesamtlage der Bedarfs und Produktionsverhältnisse, bestimmt objektiv die Preise. Nun werden aber nicht etwa überall, in allen Ländern und in einem Lande an allen Orten dieselben Preise gezahlt. Nur das Grundverhältniß und die Durchschnittsthatsache ist allgemein vorhanden. Modifikationen und lokale Abweichungen dagegen finden sich überall. In einer großen Zahl von Fällen wird die Ausführung von Aufgaben oder die Lieferung von Dingen auf dem Submissionswege vollzogen. Die Preise sind hierbei bezüglich der Rohstoffe bekannt; soll aus solchen ein neues Produkt z. B. ein Gebäude, hergestellt werden, so werden mit der Submission folgende Absichten verfolgt: Einmal will man den Unternehmer herausfinden, der aus irgend welchen Gründen günstiger situiert ist als die anderen und daher auch die Rohstoffe billiger liefern kann als die anderen: und zweitens ist man in der Lage, aus den verschiedenen eingereichten Kostenberechnungen sich ein Bild über den voraussichtlichen Gesamtpreis und die Angemessenheit desselben zu machen.

Aber die Submission ist immer nur eine Einzel-Preisbildung von Fall zu Fall auf Grundlage der schon objektiv gegebenen Preise. Sie setzt dieselben voraus, bildet sie daher nicht; es ist vielmehr umgekehrt.

Man kann daher sagen, daß die Konkurrenz weniger diese Preise bildet, sondern auf Grundlage der Preise regelt die Konkurrenz den Submissionspreis für den einzelnen Fall so, daß der unter den günstigsten Bedingungen — billigere Transportverhältnisse, älteres und renommierteres, eingearbeitetes Geschäft etc. — Produzierende für den Einzelfall billigere Preise stellen kann und als Sieger aus dem Kampfe hervorgeht.

## II. Unterabteilung.

### Die materielle objektive Wert- und Preisbildung.

#### I. Abschnitt: Im Allgemeinen.

Die objektive Wertbildung, als die ursprüngliche, den Menschen durch die objektiven Thatsachen des Bedarfs resp. Einkommen und der — natürlich veränderlichen —



Naturchancen (inclusive Technik) diktierte, von Geschlecht zu Geschlecht vererbte, für die Einzelnen a priori gegebene und ihnen von Jugend auf anerzogene, ist die objektive Grundlage für die Preisbildung, welche formell von den Organen der Gesellschaft vollzogen und der Gesellschaft als eine vollendete Thatsache geboten wird.

Inwieweit wirkt nun die Gesellschaft als solche, d. h. im Gegensatz zu Produzenten und Handel, bei der Preisbildung mit? Auf zweierlei Weise: Einmal indirekt durch die objektive Größe ihres Bedarfs, welche vor der Produktion als leitender Gesichtspunkt bekannt war. Dies ist die indirekte Mitwirkung a priori. Nun aber hat sie noch einen direkten Einfluß a posteriori, und zwar in zwei Beziehungen. Erstlich wirkt sie korrigierend ein auf eine den Verhältnissen nicht angemessene Preisbildung. Sind die Preise zu hoch, so tritt, so weit dies möglich ist, eine Beschränkung des Konsums ein, und die Preise müssen, wenn nicht in kurzer Zeit die Produktion sich dem eingeschränkten Bedarfe anpassen kann, auf ein niedrigeres Niveau sinken. Zweitens kann der Bedarf durch ein Ereignis erheblich gemindert werden, was in früheren Zeiten oft zu großen Preiserniedrigungen geführt hat: ich meine die Pesten und Seuchen, welche oft die Hälfte der Bevölkerung dahinrafften. Die großen Preisstürze des Getreides, welche man bisher immer nur durch lokale Überproduktionen erklärt hat, sind in jenen Zeiten häufig durch die Dezimierung der Menschen veranlaßt worden.

Doch sind diese beiden Einwirkungen a posteriori mehr Ausnahmen von der Regel, daß die Preise durch Vorausberechnung der Konjunktur bestimmt werden. —

Bisher haben wir nur eine ganz allgemeine Formel für die Wert- und Preisbildung aufgestellt; dies Gerippe muß jetzt mit Fleisch und Blut ausgefüllt werden. Erinnern wir uns an das früher Gesagte. Das Einkommen kauft den Bedarf. Die einzelnen Einkommenklassen sind jedesmal hinsichtlich der nächst höheren Güterklasse Grenzkäufer. Als Konkurrenten (hier das Wort in ganz farblosem Sinne gebraucht) jeder einzelnen Klasse treten auf von oben her die oberen Klassen — soweit sie Güter der niederen Klassen verkonsumieren —, von unten her ein Teil der nächst unteren Klasse. Je mehr an Gütern dieser Art vorhanden sind, umso weiter wird der Kreis der Käufer, um so tiefer sinkt der Grenznutzen, je niedrigere Bedürfnisse befriedigt werden können. Die Käufer aber bilden mit ihrem Einkommen



eine Stufenleiter. Da die niedrigste Stufe am wenigsten für die betreffenden Güter ausgeben kann, so muß sie die Höhe des Preises bestimmen. Dieser Preis muß aber genügend sein, damit die Produzenten in der Lage sind, eine dem Bedarf entsprechende Menge von Gütern auf den Markt zu liefern. Da die zu überwindenden Produktionsschwierigkeiten bei den verschiedenen Unternehmern sehr verschieden sind, sowohl hinsichtlich der Produktion selbst i. e. S. als auch der Entfernungen, so bilden die Produzenten bezüglich ihrer Produktionskosten ebenfalls eine Stufenleiter. Die oberste Stufe, d. h. die unter den ungünstigsten Bedingungen, am teuersten, Produzierenden, die Grenzproduzenten, müssen den höchsten Preis verlangen.

So stehen sich diese beiden Grenzstufen gegenüber; sie treffen aber nicht direkt zusammen, sondern es sind beides objektive That-sachen, deren Verhältnis zu einander durch die Spekulation voraus berechnet wird. Diese That-sachen aber sind im Allgemeinen gegebene.

Wie schon oben bezüglich der Submissionspreise erwähnt wurde, findet unser Gesetz nicht etwa in der Weise Anwendung, daß es überall und unbedingt herrscht. Es kann nicht oft genug betont werden, daß man sich in sozialen Dingen vor mechanischen Auffassungen hüten muß. Wie der Körper sich in in so und so viele Glieder auflöst, ebenso auch die Gesamt-Preis-That-sache in so und so viele Einzelpreise. In der großen Mehrzahl der Fälle werden für die einzelnen Teilquantitäten von gleicher Qualität etc. die in jedem Augenblicke fixierten Preise gezahlt — wenn nicht besondere Macht- und Ausbeutungsverhältnisse vorliegen, besonders bei den wertvolleren Gütern. Bei denjenigen aber, wo die Transportkosten sehr ins Gewicht fallen, werden sich in der Regel lokale Differenzen herausstellen, z. B. der Getreidepreis in Königsberg und in Köln. Die Entwicklung des Verkehrswesens wird hier wieder ausgleichend wirken.

Am wenigsten Differenzen werden sich daher bei den am leichtesten transportierbaren Dingen, Effekten, Edelmetallen und Edelsteinen finden; es kann sich hierbei nur um die Versandkosten und Verwertungsgelegenheiten handeln. Bei den Submissionen dagegen tritt der lokale Charakter am deutlichsten hervor. Auswärtige Konkurrenten werden hier vielfach nur selten in Betracht kommen können, weil die Transportkosten die Konkurrenz erschweren und weil sie an fremden Plätzen oft keine Geschäftsstelle haben. Aber wie das Meer alle die einzelnen empor-



steigenden und sich senkenden Wogen trägt, nicht minder ruhen diese Einzel- oder lokalen Preisbildungen auf dem allgemeinen Preisgrundgesetz.

Da infolge des Anwachsens der Bevölkerung, der Veränderung der Einkommenverhältnisse und der Mode; da infolge der Veränderungen der Technik und der Fähigkeiten der Produzenten sowie infolge der wechselnden Naturchancen niemals das Verhältnis des Bedarfs zum Produktionsertrage genau dasselbe bleiben kann, sondern fortwährenden Schwankungen unterliegt, so werden auch die Preise in stetem Flusse erhalten.

Als Grundlage der vorausberechneten Preise dient immer der vorangegangene. Der Durchschnittspreis eines Gutes richtet sich nach dem Verhältnis von Bedarf und Produktionsertrag, wobei wieder die beiden Grenzstufen entscheiden.

Ricardo<sup>1)</sup> (Grundsätze, II. Hauptstück, S. 40—57, Ausgabe von Baumstark 1877) sagt: „Der Tauschwert (oder natürliche Preis) aller Güter wird stets bestimmt durch die größere Menge von Arbeit derjenigen, welche unter den ungünstigsten Verhältnissen produzieren.“ Dasselbe Gesetz vom Grenzproduzenten nimmt auch von Thünen. (Der isolierte Staat, 3 A. 1875, I. § 24. S. 225. an: „Der Preis des Korns muß so hoch sein, daß die Landrente desjenigen Guts, welchem die Produktion und Lieferung des Getreides nach dem Markt am kostspieligsten wird, dessen Anbau aber zur Befriedigung des Getreidebedarfs noch notwendig ist, nicht unter 0 sinkt.“ Im II. Teil S. 135 ff. führt er in dem Exkurs über die Preise seine Ansichten noch genauer aus: „Die Kosten können den Durchschnittspreis der Waren nur dann bestimmen, wenn der Gebrauchswert oder die Nützlichkeit der Ware den Kosten ihrer Hervorbringung mindestens gleich geachtet wird. Nur solche Waren können Gegenstände des regelmäßigen Handels werden. Waren und Gerätschaften, deren Produktion mit gleichbleibenden Kosten unbeschränkt erweitert werden kann (die meisten Fabrikate), können nie dauernd über dem Produktionspreis stehen, wie weit auch ihr Gebrauchswert diesen übersteigen mag. Bei Erzeugnissen dagegen, die nur mit vermehrten Kosten in größerer Menge hervorgebracht werden können, wie z. B. Getreide, steigt der Preis so hoch, bis Produktionskosten und Gebrauchswert im Gleichgewicht stehen, ebenso bei Gold und Silber. Die Kosten können nicht den durch die Zahlungsfähigkeit

---

<sup>1)</sup> Patten in der zitierten Abhandlung S. 492 schreibt die Entdeckung dieses Gesetzes erst F. A. Walker zu! Thünen wird von ihm garnicht erwähnt!



der Käufer bedingten Gebrauchswert übersteigen.“ Nehmen wir den Satz Ricardo's, daß der Tauschwert mancher (der Seltenheit) Güter einzig und allein durch die Seltenheit bestimmt wird, hinzu, so haben wir hier fast alle Momente in gedrängter Form zusammen, welche den Preis der Güter zu bestimmen imstande sind:

1. bei den Seltenheitsgütern
  - a. denjenigen, die nicht reproduziert werden können: die Seltenheit.
  - b. Den reproduzierbaren: der durch die Zahlungsfähigkeit der Käufer bedingte Gebrauchswert und die hohen Kosten.
2. bei den reproduzierbaren Massengütern: die Kosten der am teuersten Produzierenden.

Überall aber setzt von Thünen voraus die Brauchbarkeit und die durch das Einkommen bedingte Kaufkraft. Wenn Ricardo und von Thünen es auch nicht besonders aussprechen, so liegt doch implicite in ihren Gedanken drin, daß bei den Gütern die Seltenheit resp. Massenhaftigkeit die hohen resp. niedrigen Preise verursacht.<sup>1)</sup> Das Verhältnis von Vorrat und Bedarf, von Angebot und Nachfrage drückt die Preise der Massengüter auf die Produktionskosten herab. Diese bilden also eigentlich mehr eine Grenze für das Sinken der Preise wegen ihrer Massenhaftigkeit, als ein direkt preisbestimmendes Moment. Deutlicher noch drückt Dühring (Kritische Grundlegung S. 225) den Einfluß der Seltenheit aus: „Sobald ich die Menge der Leistungen an dem Bedürfnisse messe, bestimme ich den Wert, und die Begrenztheit der zugänglichen Quantität ist das Entscheidende.“ „Die bedürfnisbefriedigende Kraft der Dinge und der Kraftaufwand der Menschen sind die beiden Ausgangspunkte der Schätzung; beide kombinieren sich stets.“ „Eine gewisse Rangordnung der Werte ist schon durch die der Bedürfnisse gegeben; aber diese ist völlig abstrakt, sie wird durch die Rücksicht auf die Arbeit sehr erheblich geändert, ja fast völlig unkenntlich gemacht. Arbeit tritt erst später hinzu, wiegt aber dann als Bestimmungsgrund über.“ S. 133, Patten, der auf dem Boden der subjektiven Werttheorie steht, setzt in der oben zitierten Abhandlung auseinander: „Der Wert des Grenzprodukts ist nicht gleich den Kosten desselben, sondern gleich dem Nutzen des dringendsten

---

<sup>1)</sup> cf. auch Dietzel in der oben zitierten Abhandlung und in seiner theoretischen Sozialökonomik.



Bedürfnisses, welches nach geleisteter Tagesarbeit unbefriedigt bleibt. Oder, was dasselbe heißt, sein Wert ist gleich den Produktionskosten plus dem Überschuß, welchen die gleiche Arbeit erzielen könnte, falls sie zur Befriedigung des dringendsten unbefriedigt bleibenden Bedürfnisses Verwendung fände (S. 502). Wenn man sagt, daß die Grenzwerte den Produktionskosten gleich sind, so ist damit ein Überschuß in der Gestalt von Zins und Lohn den thatsächlichen Kosten hinzugerechnet (S. 504). In einer fortschreitenden Gesellschaft streben die Grenzwerte sich zu steigern, die Produktionskosten dagegen sich zu mindern (517); ersteres ist der Fall, weil Arbeit von älteren auf neuere Beschäftigungszweige übertragen wird (520), und weil dadurch der Nutzen des Grenzzuwachses der Konsumtion gesteigert wird (523). Dadurch zwingen die Produzenten die Gesellschaft, ihnen einen größeren Anteil bei der Verteilung zukommen zu lassen. Wem diese Macht aber fehlt, dem gereicht der soziale Fortschritt zum Schaden“ (525).

Der erstere Satz sagt bei näherer Prüfung wenig Neues. Der Wert soll gleich sein den Produktionskosten plus einem Überschuß einer anderen Arbeit. Das heißt aber Gleiches mit Gleichem, oder Unbekanntes mit einem noch Unbekannteren, erklären. Damit ist für die Erkenntnis wenig gewonnen. Der andere Gesichtspunkt ist die Hervorhebung des Einflusses des gesteigerten und erweiterten Bedarfs infolge vergrößerter Konsumtionsfähigkeit der oberen Klassen auf die Preisbildung. Doch überschätzt Patten die Tragweite dieses Einflusses, namentlich hinsichtlich der Zeitdauer, indem er die amerikanischen Verhältnisse generalisiert. In alten Kulturländern folgt auf Zeiten solcher Fortschritte regelmäßig eine viel längere Periode tiefer Depression, wie in Europa seit Jahren; aber auch in Amerika ist das der Fall. Aus unseren Ausführungen folgt:

1. Daß der Wert der Güter überhaupt basiert auf dem Verhältnis des objektiven Bedarfs an Gütern zu dem durch Naturchancen und Technik sowie die ganze Kulturentwicklung bedingten Produktionsertrage.
2. Daß der Wert und Preis eines bestimmten Gutes zurückführt in letzter Linie auf die objektiv durch das Einkommen gegebene für den Einkauf dieses Gutes verfügbare Einkommensquote einer objektiv durch die Einkommenshöhe bestimmten Grenzkäuferklasse, gegenüber der Menge des Produktionsertrages, die wieder objektiv begrenzt ist durch



die Notwendigkeit, daß dem teuersten noch nötigen Produzenten — auf die Dauer — seine objektiven Kosten durch die Preise ersetzt werden plus dem üblichen Gewinne.<sup>1)</sup>

Ist ein Gut für mehrere Zwecke verwendbar, so entscheidet über den Wert desselben die Grenzverwendung d. h. die den letzten, ökonomisch noch zulässigen, objektiven Nutzen gewährende. Wird ein Gut neu in den Konsum eingeführt, so entscheidet seine gegenüber gleichartigen Gütern festzustellende Brauchbarkeit über die zu erwartenden Preise. Darnach sind die Kosten zu berechnen. Sind diese relativ hoch — besonders aus technischen Gründen, so kann die Produktion nur in beschränktem Umfange erfolgen, weil nur die Wohlhabenderen als Käufer dieser teuren Güter auftreten werden. In der Wirklichkeit dienen die organisch gewordenen Preise, welche von Geschlecht zu Geschlecht mit ihren eventuellen Schwankungen fort-erben als apriorische Thatsachen, als Unterlage für die Preisberechnung der Spekulation, welche dann nur die Änderungen in den Produktionschancen sowie in den Bedarfsverhältnissen zu beobachten hat.

## II. Abschnitt: Die Kosten.

Auf der Seite der Produzenten sollen die Kosten des teuersten Produzenten plus dem üblichen Gewinne, sofern er zur Deckung des an den Konsumenten verlangten und bezahlbaren Bedarfs noch heranzuziehen ist, als Maximalgrenze der Preise dienen, während auf Seite der Konsumenten die Einkommensquote der Grenzkäuferklasse mit geringstem Einkommen, sofern sie zum Absatz der Produkte noch notwendig ist, über das Minimum der Preise entscheidet. Zwischen beiden Grenzen muß auf die Dauer der Preis sich festsetzen.

Es fragt sich nun, welche der beiden Grenzen ist — wenn auch nicht genau erfaßbar — so doch in Wirklichkeit gegeben und wirksam?

Das Einkommen ist eine feste Größe, im Durchschnitt wenigstens. Bei den Produzenten schwankt es von Jahr zu Jahr, aber der Unternehmer setzt sich bald ein mittleres Einkommen als Norm fest; und dies natürlich meinen hier wir nur. Jene Grenzquote ist daher ebenfalls eine objektive Größe. Wie aber steht es mit den Kosten?

---

<sup>1)</sup> Natürlich ist das nur im großen Durchschnitt der Fall. In den langen Zeiten der Dépression müssen viele Produzenten mit Verlust arbeiten, da sie nicht so schnell ihr Kapital aus der Produktion herausziehen können.



Wenn heute ein Unternehmer ein Unternehmen beginnen will, so muß er zunächst ein Geldkapital zur Verfügung haben. „Legt er es in einer Unternehmung an“, so ist die Voraussetzung daß es mindestens als Ertrag soviel Zinsen bringen werde, als sonst durch Verleihung. Hier ist der Zinsfuß eine gegebene Größe. Offenbar wird aber erst ein Zins möglich dadurch, daß es Unternehmungen und daher Nachfrage nach Leihgeld giebt. Theoretisch darf man daher den Zins nicht voraussetzen, sondern erst aus dem Ertrage der Unternehmungen ableiten.

Wir müssen demnach sagen: Der Unternehmer wird nur dann Unternehmer sein wollen, wenn er durch seine Unternehmung ein solches Einkommen erzielen kann, daß er mit demselben ein als Ziel gesetztes Leben führen kann, oder anders ausgedrückt, wenn seine Unternehmung den üblichen Gewinn bringt, der als im Durchschnitt der Gewinn von Unternehmungen gleicher Art gedacht werden kann.

Er wird demnach einerseits sich berechnen<sup>1)</sup>, wie viel er produzieren kann, und wie hoch der Geldertrag bei den gegebenen Preisen sein wird; und andererseits, wie hoch sich die Kosten unter den gegebenen Verhältnissen — Transportkosten, Arbeitslöhne und Kapitalkosten — belaufen werden. Wird der Reinertrag, das Einkommen, ihm zu niedrig ausfallen, so wird er das Unternehmen nicht beginnen. So ungefähr ist der Gedankengang der früheren Theorie.

Die neuere Theorie muß anders operieren. Sie darf die Preise nicht als gegeben voraussetzen; der Unternehmer hat den Wert eines Produktionsertrages zu bemessen nach der Bedeutung des zu befriedigenden Bedürfnisses (Grenzbedürfnisses); nach diesem hat er dann die einzelnen Kosten zu berechnen, und zwar nach den einzelnen Produktionserträgen derselben. Aber ohne eine Voraussetzung objektiver Art, eben derjenigen, welche wir als die ausschlaggebende für die ganze Wert- und Preisbildung erkannt haben, kommt auch die neuere Theorie nicht aus: Sie muß den Grad der Seltenheit der einzelnen Güter, sowohl der zu Produktivmitteln als auch der zu Gebrauchsgütern bestimmten, als bekannt voraussetzen. Denn ohne diese Voraussetzung schwebt der Grenznutzen der beiden Güterarten vollständig in der Luft.

---

<sup>1)</sup> cf. auch Dietzel, Theoretische Sozialökonomik, S. 291 u. a. a. O.



Zu einem vollständigeren und tieferen Verständnis des Wertproblems gehört ein Eindringen in die historische Entwicklung des Wertes.

Nur auf diesem Wege werden wir über das Verhältnis des subjektiven und objektiven Wertes uns völlig klar werden können.

Zunächst muß man sich stets vor Augen halten, daß eine eigentliche Wertschätzung im modernen Sinne erst spät, mit Anfang des Münz-Geldgebrauches, entstanden ist. Auf früheren Stufen darf man nur von gewissen „Schätzungen“ reden. Sodann ist daran zu erinnern, daß ein eigentlicher Tauschverkehr und Preis ebenfalls sich erst mit dem Münzgeldgebrauch sich entwickelt, daß die ursprüngliche Schätzung demnach eine Gebrauchsschätzung ist. Was man über diese prähistorische Zeit auch für Betrachtungen anstellen mag, die Urteile werden immer nur rein logischer Natur sein können, die aber trotzdem nicht wertlos zu sein brauchen. —

Der Urmensch steht ohne Hilfsmittel der Natur gegenüber. Seine Bedürfnisse, die sich zunächst nicht über die der Thiere erheben, melden sich regelmäßig; der Naturtrieb zwingt ihn, der Natur zu entnehmen, was sie ihm bietet. Auf der einen Seite stehen die einfachen, regelmäßigen Bedürfnisse, der objektive Bedarf, auf der andern das von der Natur objektiv Gebotene. Es sind dies zwei objektive Thatsachen, zwischen welchen der physische Mensch gewissermaßen nur die Vermittlerrolle übernimmt. Und kehrt nicht dies bei jedem Kinde wieder? Nur daß die Eltern hier dazwischen treten, und die Sachlage noch objektiver erscheint. Der Mensch, wie alle Lebewesen, bekommen von der schöpferischen Natur den sich bei allen äußernden Trieb mit, sich zu erhalten und zu entwickeln. Die aus dem Leben sich ergebenden und deswegen zu befriedigenden Bedürfnisse sind ebenfalls objektive, apriorische, Thatsachen; ein gleiches gilt von den ursprünglichen Erzeugnissen der Natur. Somit geht die Bedarfsreihe und die Vorratsreihe von ursprünglich apriorischen, objektiven Grundlagen aus.

Erst nach und nach setzt die menschliche Willensthätigkeit ein und erweitert und modifiziert beide Reihen, aber so, daß immer eine Stufe als Grundlage für die folgende dient.

Allmählich bildet sich der Verstand aus, das Reflektionsvermögen wird die siegreiche Waffe zur Ueberwindung des Naturwiderstandes. Die innere und die äußere Welt des Menschen beginnt sich zu differenzieren. Während er ursprünglich die äußere Welt als eine objektive weiß, die innere, d. h. zunächst nur



seine Bedürfnisse und Gefühle, aber nur empfindet, tritt durch die Differenzierung ihm auch die innere als selbstständige gegenüber, sie wird objektiv reflektiert. Mit dieser reflektierten Objektivierung der Bedürfniswelt ist zugleich eine rohe Klassifizierung verbunden. Dieser Bedürfnis- und Bedarfsklassifizierung entspricht wieder eine solche der äußeren Güter. Das Lernvermögen führt neue Eindrücke dem Geiste zu, das Gedächtnis hält sie fest, die Reflektionskraft sichtet, differenziert, verselbständigt sie. So unterscheidet er bald Nahrungsmittel, Kleidung, Wohnung, Waffen, Geräte etc.

Von höchster Wichtigkeit aber ist die Notwendigkeit, thätig zu sein. Wir sehen, wie sich daraus bei den Tieren Klugheit und Instinkt entwickelt. Die Unbilden und Unregelmäßigkeiten der Natur, Feindseligkeiten der Menschen, Gefahren der wilden Thiere etc. zwingen den Menschen bald zu Vorsichtsmaßregeln, zu Schutzeinrichtungen etc., sie zwingen zu denken, sie sind die notwendigen Hebel der Entwicklung. Aber dieselbe wird sehr gleichmäßig vor sich gehen, alle gleichmäßig erfassen. Die Menschen in jenen frühen Zeiten bilden einen sehr engen Verband. Je enger der Verband, umso größer die Gleichmäßigkeit, umso ausgeprägter der Charakter des Ganzen, umso farbloser die einzelnen Individuen.<sup>1)</sup> Ein solcher Verband ist das Geschlecht, die Familie, welche bis in die mittelalterlichen Zeiten diesen Anblick gewährt. Das Einzelindividuum spielt hier gar keine Rolle, es gilt nur als Mitglied einer solchen engen Gemeinschaft etwas. Wie aber innerhalb dieser Gemeinschaft, so herrscht auch in allen diesen Familien eine große Gleichmäßigkeit der Lebensart. Unterschiede werden in der Hauptsache nur in kriegerischer Tüchtigkeit bestehen, die dann später erst zu sozialen Ungleichheiten führen.

Diese gleiche Lebensweise ist somit eine organisch gewordene, objektive Thatsache, die, für die jedesmalige Generation eine apriorische, für die ersten Menschen ebenfalls auf apriorischen Elementen basiert. Sie ist wegen der mangelhaften Verkehrsverhältnisse lange Zeiten hindurch stabil und infolgedessen auch über das Volk verbreitet.

Diese Familienwirtschaft ist, wenn auch das Geld schon bekannt ist, dennoch reine Naturalwirtschaft mit nur geringem Tauschverkehr. Produzenten und Konsumenten sind dieselben.

---

<sup>1)</sup> cf. auch G. Simmel, „Ueber soziale Differenzierung“, Staats- und sozialwissenschaftlichen Forschungen, herausgeg. von Schmoller 1891.



Hier ist nach v. Inama-Sternegg die Qualität des Gutes, besonders sein allgemeiner Nutzeffekt, den dasselbe in jeder wirtschaftlichen Verwendung ergeben konnte, für die Wertbestimmung entscheidend. Verkehr, Markt, Angebot und Nachfrage, die Anschaffungskosten kommen nicht in Betracht. In den Legalwerten jener Zeit ist kein subjektiver Gebrauchswert zu erblicken, aber auch kein Tauschwert und kein Preis. In der ältesten Periode deutscher Volkswirtschaft ist Kauf und Verkauf mit individueller Festsetzung des Wertverhältnisses der Waren selten. Es giebt nur isolierte Käufe von keineswegs regelmäßiger Wiederkehr. Auch die Produktionskosten kommen bei dem gänzlichen Mangel einer detaillierten Wertberechnung in den isolierten Wirtschaften und bei der großen Gleichförmigkeit sowie dem starken Vorherrschen des Naturalfaktors nicht in Rechnung. Die einfache, gleichmäßige und gleichförmige Wirtschafts- und Lebensweise bewirkt es, daß Gegenstände von so allgemeiner Brauchbarkeit wie Leibeigene, Arbeits- und Jagdvieh, Waffen etc., für Alle im ganzen den gleichen Wert erhielten und denselben Wert in verschiedenen Gegenden und für lange Zeit haben konnten. Diese objektive Bewertung geschieht nach den inneren Eigenschaften und dem wirtschaftlichen Nutzeffekt dieser Güter, welche zur öffentlichen Meinung über diese Dinge führte und damit die erste Voraussetzung für eine erfolgreiche Aufstellung eines legalen Werttarifes geworden ist. Die zweite Voraussetzung ist die Wertskala der Güter. Ein volkstümliches Gut — besonders das Vieh — wird als Einheit des ganzen Systems gewählt, und alle übrigen Güter von gleich allgemeiner Brauchbarkeit werden als Teilwerte und Vielfache des Einheitswertes angegliedert.

Dieses System objektiver Gebrauchswerte dauerte nur während der Herrschaft der reinen Naturalwirtschaft. Aber die Macht dieser volkstümlichen Wertbildung ist ein wichtiger Faktor auch der Preisbildung bis auf den heutigen Tag geblieben. Soweit von Inama-Sternegg. —

Das Wichtigste dieser Ausführungen ist für uns die Anerkennung eines objektiven, volkstümlichen Wertes, „an dem alle Verschiedenheiten der Preise und alle Veränderungen des Wertes des Geldes spurlos vorübergingen.“ Nur in der Herleitung dieser Gebrauchsschätzung weicht v. Inama-Sternegg von uns ab, indem er dieselbe aus der Gleichartigkeit und Konstanz der subjektiven Wertschätzung sich entwickeln läßt. Doch dürfte diese Ansicht wohl durch unsere Ausführungen berichtigt sein.



Dieser objektive Gebrauchswert soll sich auf die objektive Qualität und Nutzbarkeit der Dinge in genere, nicht aber auf die Kosten und Mengenverhältnisse gründen. Bezüglich des Einflusses der Mengenverhältnisse verweise ich auf unsere obigen Erörterungen. Derselbe ist ebenso bedeutend wie die Qualitätsverhältnisse, geht aber parallel neben denselben her — natürlich nur generell gesprochen, denn nur um den generellen Wert handelt es sich hier.

Wie aber steht es mit den Kosten? Haben sie wirklich gar keine Rolle gespielt? Ich glaube doch. Aber diese Rolle ist zunächst eine indirekte, nicht sichtbar oder vielmehr rechnerisch hervortretende. Trotzdem ist der Einfluß aber vorhanden. Dieser indirekte Einfluß spielt in der Welt eine große Rolle, er ist aber deshalb, weil man ihn nicht sehen und greifen kann, doch nicht zu leugnen! Wie wir nämlich sehen werden, gehen die Kosten als Ganzes und die Seltenheit der betreffenden Produkte, ihre Bedeutung und ihr Wert parallel neben einander her. Da man aber in jenen Zeiten noch kein rechnerisches Talent besitzt, sondern nach der althergebrachten Gewohnheit wirtschaftet und lebt, so bemißt man den Wert der Güter nach ihrer generellen Bedeutung, und diese korrespondiert mit ihrer objektiven Qualität, Seltenheit und ihren Kosten. Je mehr nun das Geld eindringt ins Volk, umsomehr muß der Einzelne rechnen, weil er nun die Überschüsse an die emporwachsenden Städte verkauft, umsomehr kommen die Kosten in Betracht. Diese sind aber kein neues Element, sondern nur ihre rechnerische Geltendmachung ist neu.

Ein Element der Kosten wird aber immer Bedeutung gehabt haben, das ist die Arbeitsanstrengung. Hier sind zwei Fälle zu unterscheiden.

Im ersteren arbeitet der Grundbesitzer selbst und seine Familienangehörigen ebenfalls. Bezüglich des Rohproduktenertrages ist sowohl die ganze Quantität als auch die gesamte Jahresarbeit gegenüberzustellen. Wenn auch der Gesamtjahresertrag nicht genau festgestellt wird, so liegt es doch im Gefühl der betreffenden Personen, ob der Ertrag ein guter oder weniger guter gewesen ist, in sehr guten und in sehr schlechten Jahren aber wird dieses Verhältnis sehr deutlich sichtbar. Hier bleibt die Arbeit konstant, aber ihr Erfolg schwankt und wird in concreto verschieden geschätzt je nach der Quantität — innerhalb der generellen Wertskala. Deutlicher noch, ja direkt fällt die Arbeitsmühe ins Gewicht,



resp. wird deutlich ins Bewußtsein geführt hinsichtlich ihrer Nutzbarkeit, wenn nach Überschwemmungen, Stürmen, Erdbeben etc. durch große Arbeitsaufwendung nur erst der Status quo ante hergestellt werden muß, ehe man sich an die reguläre Arbeit begiebt. Diese Arbeit empfindet man als Last, als etwas höchst Unwünschenswertes. So sorgt die Natur schon dafür, daß das Wort, „im Schweiße Deines Angesichts sollst Du Dein Brot essen“, den Menschen immer wieder vor Augen gerückt wird, daß sie die Bedeutung der Arbeit niemals vergessen. Solche Störungen in der Bedarfsdeckung sowie solche irregulären Arbeitsanstrengungen sind die eigentliche Quelle, aus welcher die rohe Wertschätzung fließt. In regulären Jahren nimmt der Mensch alles als selbstverständlich hin, nur das Ungewohnte und Außergewöhnliche bringt ihn zur Reflexion über diese Vorgänge.

Hierzu kommt der zweite Fall, derjenige der Sklaven- oder Leibeigenen-Haltung. Sklaven werden vielfach gekauft. Sie haben einen bestimmten Wert, der fast in allen Gesetzen<sup>1)</sup> fixirt wird, z. B. ihr Wert entspricht ihren Unterhaltungskosten, resp. ihrer Leistungsfähigkeit. Sie sind die erste Form der Kapital-Anlage, ihre Leistungen sind die Verzinsung. Wenn auch diese ganze Wertberechnung noch sehr roh und willkürlich ist, so ist sie doch ein Anfang. In der Sklavenhaltung lag somit ein Moment, das auch schon vor der eigentlichen Geldwirtschaft auf eine gewisse Wertrechnung hinführte. Dies Moment wurde verstärkt durch die Haltung von freiem Gesinde, deren Lohn in ihrem Unterhalt bestand. So mußte sich allmählig eine rohe Schätzung der Arbeit in der entsprechenden Gesamtquantität der Unterhaltungskosten anbahnen. Auf diese Weise entstand eine gewisse rohe Relation zwischen Kosten und Ertrag, wie gesagt, indirekt, aber doch thatsächlich vorhanden. — Eine weitere Quelle der Kostenverrechnung floß in denjenigen Berufsarten, die nicht eigentlich landwirtschaftliche waren. Schon bei Homer treffen wir Bauhandwerker, Schmiede, Waffenschmiede. Die Voraussetzung der Metallkunst ist der Bergbau. Bei allen diesen Gewerben spielt aber die Arbeit die Hauptrolle. Waren dieselben frei, wie namentlich die Schmiede- und Baukunst, so wurden die Produkte sicherlich nach der aufgewendeten Arbeit bewertet. Der Bergbau lag wohl in den Händen der Fürsten; Arbeiter waren Unfreie, die Kosten bestanden in dem Unter-

---

<sup>1)</sup> II. B. in den deutschen Gesetzbüchern, auch in den alten Japanischen.



halt. Diesem trat dann der Ertrag entgegen. Kaufte nun der Schmied Eisen, so wurde dasselbe sicherlich wohl nach den Unterhaltskosten abgegeben. Andererseits wurden die Arbeitskosten der Bergleute wieder ein Maßstab zu einer allgemeinen Bewertung der Arbeit. Wurden nun solche gewerblichen Arbeiten, wie die Grob-Schmiedekunst, Stellmacherei, Weberei etc. in der Familie selbst ausgeführt, so hatte man einen ungefähren Bewertungsmaßstab in der Arbeitszeit, resp. dem Unterhalte der betreffenden Personen. In größeren Wirtschaften hatten sich diese Gewerbe differenziert, die Kostenrechnung war damit angebahnt.

So können wir wohl sagen: Der Viehwert stammt schon aus der Nomadenzeit, er bildet auch in der seßhaften Zeit noch den Wertmaßstab (cf. Homer). Nach ihm setzt sich der generelle Wert des Kornes und der übrigen Nahrungsmittel fest, zunächst nach der Qualität gemessen, nach der Schmackhaftigkeit und dem Nährwerte. Andererseits repräsentiert das Vieh wieder eine gewisse Quantität Getreide, Gras, Heu, etc., welche es zum Futter gebraucht hat. Der konkrete Wert wird durch die Seltenheitsverhältnisse geregelt. Die gewerblichen Verhältnisse stehen ebenfalls zu den Unterhalts- hauptsächlich Nahrungsmitteln — in Relation. So geht die Bewertung aus vom Vieh, durchs Getreide hindurch zu den gewerblichen Produkten, entsprechend Nutzbarkeit und Seltenheit, während andererseits von der Relation zwischen Kosten und gewerblichen Produkten der Kostenwert sich wieder auf die anderen Güter ausdehnt — ein Vorgang, wie er oft beobachtet werden kann. —

Sobald nun der Münz-Geldgebrauch die Geldwirtschaft anbahnt, kann auf obigen Grundlagen sich eine genauere Kostenrechnung aufbauen, und nun werden die Kosten der zweite maßgebende Faktor des Produktions-Wirtschaftslebens. Mit der zunehmenden Differenzierung in allen Dingen und Verhältnissen tritt auch eine solche der Kostenelemente, deren Gegenüber- und Zusammenstellung nach ihrem Werte ein. Für die Handels- und Gewerbetreibenden der Städte wurden sie der Ausgangspunkt der Thätigkeit; da die Warenpreise durch obrigkeitliche Taxe fest bestimmt waren, so müssen die Kosten darnach eingerichtet werden; andererseits aber sind die Taxpreise normiert auf Grund eines durchschnittlichen Verhältnisses von Waren- und Kostenpreisen. Unter diesen Kosten ist die Arbeit die älteste und wichtigste auch noch im Maschinenzeitalter.

Es kommt nun darauf an zu bestimmen, in welchem Ver-



hältnis die Arbeit zu dem Produktenwerte steht, und welche Stellung die Arbeit im Kreise der übrigen Kosten einnimmt. Unter Arbeit verstehen wir zunächst die gewöhnliche, gesellschaftlich notwendige Arbeit.

In einer theoretischen Darlegung ist man genötigt das, was lange Zeit nur im Gefühl unbewußt gelegen hat, thatsächlich aber wirksam gewesen ist, und dann später als Ursache erkannt wurde, nun auch wirklich als Grund des Handelns hinzustellen. So wird das Bewußtsein der Bedeutung der Arbeitsanstrengung, wie wir oben sahen, erst den irregulären Arbeiten seinen Ursprung verdanken. Sobald es aber einmal da ist, erstreckt es sich auf alle Arbeiten. Die an und für sich sonst unnötigen Arbeiten, wie bloße Herstellung des gestörten Zustandes, ist mit Unlust empfunden, weil sie eine nützlichere Beschäftigung unterdessen verdrängt.<sup>1)</sup> So zieht man Vergleiche zwischen dem Nutzen der verschiedenen Arbeiten. Der Nutzen ist aber der Erfolg, das Resultat, der Ertrag. Somit setzt man Arbeit und Ertrag in Vergleichung. Man kann viele Arbeitserträge bezüglich der aufgewendeten Zeit direkt gegenüberstellen, z. B. Herstellung eines Fischernetzes, eines Werkzeuges, von Waffen, eines Deiches, eines Zaunes, von Brettern etc. etc. Diese Resultate sind aber vielfach direkt garnicht zu verwerten, sie wirken nur indirekt mit zur Herstellung von Gebrauchsgütern. Andere sind direkte Gebrauchsgüter. Nur diese verursachen direkte Lustempfindung —, gewähren direkten Genuß, oder vermitteln einen solchen. Demnach ist der Genuß, den die Gesamt-Gebrauchsgüter einer Wirtschaftsperiode verursachen, gegenüberzustellen, dem Gesamt-Anstrengungsgefühl, welches die Herstellung der Produktiv- und Gebrauchsgüter gekostet hat. Der Genuß der Gebrauchsgüter läßt sich aber differenzieren und thut es auch. Die Arbeitsanstrengung, gemessen an der Zeit, läßt sich ebenfalls differenzieren in solche bei Herstellung der Gebrauchsgüter selbst und in solche bei Beschaffung der Produktivgüter und Vorrichtungen. Erstere, z. B. Säen, Ernten, Dreschen, Backen des Korns ist entgegenzustellen der letzteren, z. B. Drainieren, Bewässern, Pflügen, Eggen, Düngen, Beschaffung von Dreschpflegeln, Herstellung von Backöfen etc. Und nun werden wir sagen können: Die Bedürfnisse sind gegeben, damit der Bedarf, mit Fortschreiten der Intelligenz und Kultur werden die Bedürfnisse differenzierter, der Geschmack wird feiner; auf der anderen Seite

---

<sup>1)</sup> cf. auch Dietzel, Theoretische Sozialökonomik, S. 233.



sind die Kosten, Arbeit etc., je nach den Naturverhältnissen und der Technik gegeben; aber entsprechend der Steigerung der Intelligenz lernt man die Natur-Dinge und Kräfte besser kennen, so kann man die Güter verfeinern und die Kosten verringern. Entsprechend der steigenden Intelligenz und Differenzierung erhöht sich die Quantität und Qualität des Bedarfs und die Quantität und Qualität des Produktionsertrages, während die Arbeit sich verhältnismäßig verringert. Das hat einmal eine Wertsteigerung der feineren Güter, andererseits eine Wertminderung der gewöhnlicheren Sorten zur Folge.

Anfangs war die Thätigkeit durch den Bedarf bedingt, zuerst akupatorische, dann Jagd-, dann Hirten-, dann Ackerbauthätigkeit. Nach dem objektiv gegebenen Bedarf, nach der Bedeutung und erforderlichen Quantität der Gebrauchsgüter, regelt sich die Thätigkeit, die ihrerseits wieder durch Naturverhältnisse und Technik bestimmt ist. Je nach der Bedeutung der einzelnen Güter ist der Mensch gesonnen, mehr oder weniger Arbeit dafür aufzuwenden. Da aber feinere und höhere Güter seltener, resp. schwieriger erlangbar sind, so erfordern sie mehr Arbeit, und der Mensch ist auch zu ihrer Aufwendung bereit.

Bezüglich der Nahrungsmittel ist eine natürliche Grenze gegeben: Der Mensch kann zu ihrer Gewinnung nicht mehr Kraft aufwenden, als diese Güter wieder ersetzen. Je höher die Kultur und Technik steigt, eine umso geringere Quote des Produktionsertrages braucht der Mensch zum Ersatz der dafür aufgewendeten — menschlichen und tierischen Kräfte. Wie verhält sich nun die Arbeit zu den übrigen Kosten? Alle Güter werden mittels Arbeit gewonnen. In letzter Linie bestehen sie aus Naturstoff und darauf verwendeter Arbeit (hier aber Arbeit jeder Art). Setzen wir diese Arbeit zunächst einheitlich als gewöhnliche, körperliche Arbeit fest, auf welche die gelernte und geistige Thätigkeit reduziert sein soll. Das Kapital ist allmähig aus der Arbeit herausgewachsen. Jede Generation hat auf Grundlage der Kenntnisse und des Vorrats der früheren neue Kapitalien geschaffen. In diesen steckt die geleistete Arbeit, abzüglich der Abnutzung, resp. die Reproduktionsschwierigkeit drin. Es ist dies genau so wie in der Moral. Dieselbe ist allmähig aus dem Geiste des Menschen herausentwickelt — gleichgültig, ob mit oder ohne Offenbarung —; im Christentum hat sie ihre objektive Vollendung erhalten. Nun ist sie in unserem Gewissen als objektive — apriorische Thatsache (Kant). Mit ihr rechnen wir, sie ist der kri-



tische Maßstab. Sollten wir bei ihrer praktischen Anwendung jedesmal erst die geschichtliche Entwicklung verfolgen bis auf die Anfänge? Nein, wir fragen die durch die objektive Moral entwickelte Stimme unseres Gewissens direkt; theoretisch aber führen wir die Moral auf alle möglichen Anlagen des Menschen zurück. —

So rechnen wir praktisch mit dem Kapital als einer selbstständigen Größe für sich, die wir theoretisch aber auf die Arbeit reduzieren können, nicht aber etwa auf die Produktionsarbeit, sondern auf die Reproduktionsarbeit, resp. die Leistungen des Kapitals im Vergleich zu denen der Arbeiter. Dies letzte, ein scheinbar neues Element, ist nichts destoweniger dasselbe. Man stellt nur dann Kapital her, wenn die Leistung desselben mindestens gleich der darauf aufgewendeten Arbeit ist, und wenn die Herstellungszeit nicht größer ist als diejenige Arbeitszeit, welche den Leistungen des Kapitals entsprechen. Da nun aber zur Benutzung des Kapitals auch Arbeitszeit gehört, infolgedessen die zur Herstellung der Produkte erforderliche Arbeitszeit durch die Herstellung von Kapital vergrößert werden müßte, so erfordert das ökonomische Prinzip, daß durch den Gebrauch von Kapital entweder die Arbeitszeit nunmehr verkürzt, oder die Arbeit wesentlich erleichtert werde. Letzterer Umstand wirkt darauf hin, daß dieselbe Person mehrere Maschinen zu gleicher Zeit bedienen, oder noch andere Arbeit nebenbei ausführen, oder daß die Arbeit von schwächeren Personen und dabei billiger geleistet werden kann. Reduzieren wir alles auf die Arbeitszeit gewöhnlicher Arbeit, resp. die Leistungen derselben, so erhalten wir folgendes Gesetz:

Kapital kann ökonomischer Weise nur dann angewendet werden, wenn die im Kapital verkörperte (Wieder-) Herstellungszeit plus der Bedienungszeit geringer ist als die ohne Kapital aufzuwendende Arbeitszeit, resp. wenn bei gleichem Zeitaufwande die Leistungen des Kapitals und der Bedienungsarbeit größer sind als diejenigen der kapitallosen Arbeit.<sup>1)</sup> Da als ökonomische Rechengröße für die gewöhnliche Arbeitszeit, resp. deren Leistungen der ortsübliche Durchschnittslohn fungiert, so läßt sich das Kapital, d. h. die Kapitalkosten, — theoretisch zunächst — auf den Lohn reduzieren.

---

<sup>1)</sup> Bei der Arbeit ist Intensität und Dauer derselben zu unterscheiden. c. f. auch Leo von Buch, Intensität der Arbeit, Wert und Preis der Waren. 1896, S. 162 ff.



Es kommt aber oft genug auch praktisch diese Reduzierung in Frage. Wenn ein Unternehmer seine Unternehmung vergrößern will, so kann er dies durch Anschaffung von Maschinen etc., überhaupt Anwendung von Kapitalgütern, oder, wenn Kapitalkraft und Menschenkraft mit einander konkurrieren, durch Anstellung von Arbeitern. Je nach dem Verhältnis der größeren Leistungsfähigkeit, der Erträge und den Anschaffungskosten resp. Löhnen wird er sich entscheiden. Es giebt Fälle, wo sich dies ganz genau berechnen läßt, z. B. Ausdreschen des Korns durch Arbeiter oder durch eine Dreschmaschine. —

Es erübrigt noch, auf das Verhältnis von Seltenheit, resp. Bedeutung der Güter und Kosten einzugehen.

Soweit in der Familienwirtschaft von einer Wertschätzung im strengeren Sinne überhaupt die Rede sein kann, bemißt man den Wert

1. Nach der Seltenheit resp. Wichtigkeit.
2. Nach der Erlangungsanstrengung in direkter oder indirekter, abgeleiteter Weise.

Bei den mit einfacher Arbeit herzustellenden Dingen, wie Häuser, Geräte etc., Fang der Fische, fällt Arbeit und Seltenheit zusammen. Ein Ding, das mit wenig Arbeit gewonnen ist, ist nicht selten, und umgekehrt. Je kunstvoller die Gegenstände sind, umsomehr Arbeit ist von künstlerisch begabten Menschen, die eben auch selten sind, geleistet worden, umso seltener sind sie daher.

Wie aber steht es mit denjenigen Dingen, die eigentlich keine Arbeit gekostet haben, wenigstens nicht seitens des Besitzers, also die Herde, ein kleiner Quell kostbaren Wassers, ein kleiner Fleck, wo einzig und allein ein sehr beliebtes Obst wächst etc. etc.

Wie schon oft betont, ist nicht die aufgewendete, sondern die aufzuwendende, die Reproduktionsarbeit maßgebend. Nun aber kann der Quell, der Obstfleck, der zufällig gefundene Diamant, die ebenso gefundene Perle, ein altes Schatzstück etc. überhaupt nicht reproduziert werden. Hier tritt an die Stelle der wirklichen Reproduktionsarbeit die ideelle, die gedachte; und zwar kann diese vorgestellte Erlangungsschwierigkeit zunächst sich nicht beziehen auf einen gleichwertigen, sondern auf einen minderwertigen Gegenstand gleicher oder ähnlicher Art z. B. bei dem Quellwasser. Hier wird vorgestellt die Mühe des Grabens nach einem anderen brauchbarem Brunnenwasser, die Anlegung und Konstruktion des Brunnens. Als nicht aufgehender Rest bleibt die objektive Brauchbarkeitsdifferenz der beiden Wasser,



die Seltenheit tritt ein. Ebenso ist es bei den anderen Dingen. Wir sind demnach soweit, daß wir sagen können: Der Wert der reinen Seltenheitsgüter löst sich auf in: 1. die vorgestellte Reproduktionsarbeit eines minderwertigen Gegenstandes gleicher oder ähnlicher Art; 2. die diese Minderwertigkeit hervorrufoende absolute Seltenheit des Gegenstandes. Diese aber können wir gleichsetzen einem gewissen Quantum vorgestellter vergeblicher Reproduktionsbemühung. 3. Die wirklich geleistete direkte Arbeit.

Somit kommen wir auf das Resultat, daß Seltenheit und gewöhnliche direkte Arbeit an und für sich im Widerspruch stehen. In diesem Sinne darf man daher Seltenheit und Arbeit nicht in Proportion setzen.

Verlassen wir jetzt den Standpunkt der Familienwirtschaft und nehmen wir die modernen Verhältnisse als Unterlage. Die Seltenheitsgüter sind in ihrer Bedeutung für die Menschen erkannt und gewürdigt. Die Menschen schätzen sie hoch und streben nach ihrem Besitz, je nach ihren Einkommensverhältnissen. Man begnügt sich nicht mehr mit den zufällig gefundenen und entdeckten Seltenheitsgütern, man sucht nach ihnen überall und auf alle mögliche Weise, und nimmt den betreffenden Grund und Boden im Besitz. Man opfert Zeit und Kosten, man lernt und eignet sich zu dem Zwecke Kenntnisse aller Art an. So kommt es, daß in vielen Dingen eine Menge Arbeit drin steckt, die nicht erkennbar ist. Die eigentliche Auffindung der Perle dauert fünf Minuten, und doch hat man wohl viele Tage vergeblich gesucht. Wie viele Vorarbeiten, Untersuchungskosten sind nötig, bevor ein Goldlager ausgebeutet werden kann. Dazu kommt noch das Risiko eventuell vergeblich vergeudeter Arbeit. Ein Künstler malt ein Gemälde eventuell in einen Monat. Wie viel Übungsarbeit, Vorstudien etc. aber in dem Gemälde drin steckt, resp. ein anderer Maler aufwenden müßte, weiß nur der betreffende Maler allein.

So erfordert die Seltenheit eine gewisse Quantität indirekter z. B. aufgewendeter oder vorgestellter aufzuwendender Arbeit.

Wenn wir sonach Seltenheit und Arbeit in Proportion setzen wollen, so muß unter Arbeit die Summe aller direkter und indirekter eventuell vorgestellter Erlangungsschwierigkeit verstanden werden.



Die schwierigere, kunstvollere Arbeit, „qualifizierte“ Arbeit, ist deshalb gleich einem gewissen Mehrfachen gewöhnlicher Muskelanstrengung<sup>1)</sup>.

Dieses Mehrfache steht im Verhältnis zu der zur Erlangung der betreffenden Kenntnisse und Fertigkeiten erforderlichen Zeit, resp. der vorhandenen Talente und Gaben. Faßt man die Arbeitszeit<sup>2)</sup> einer Periode — Jahr — zu einem Arbeitsjahr zusammen und setzt für diese Zeit den Durchschnittslohn eines gewöhnlichen Arbeiters unter entsprechenden Verhältnissen als bekannte Größe fest, so hat man den immateriellen Zeitbegriff durch eine materielle, ökonomische Größe ersetzt. Und da man im Durchschnitt auch die Lernzeit und die Lernkosten ermitteln kann, so ist die gelernte oder ungelernte Arbeit eine durch Geld ausdrückbare und rechenbare Größe. Gelernte Arbeit ist = Lohn plus Lernkosten (d. h. Verzinsung der Kosten plus entgangener Lohn plus dessen Zinseszinsen). Somit ist das Seltenheitsmoment — für die Theorie völlig genügend — auf Arbeit und auf Geld reduziert.

Seltenheit ist, können wir sagen, ein Vielfaches von der gewöhnlichen Arbeit, mag sie auf dem geringen Vorkommen der Stoffe in der Natur beruhen, dann setzt sie sich aus zwei Componenten zusammen — langes, mühsames Suchen und der vorgestellten, event. unmöglichen Reproduktionsschwierigkeit —, oder auf der schwierigen Bearbeitungsthätigkeit, dann ist sie begründet in den aufzuwendenden Lernkosten, resp. in der absoluten Seltenheit der Talente, das zu reproduzieren event. unmöglich ist.

Somit ist Seltenheit = Lohn der direkten gewöhnlichen Arbeit plus Lohn der gelernten Arbeit jeder Art plus den Kosten einer vorgestellten event. unmöglichen Reproduktionsarbeit. Eigentliche Seltenheitsgüter von hoher Bedeutung kommen nur für Reiche in Betracht. Hier haben Neigung, Launen, auf beiden Seiten der Bedürftigen einen umso weiteren Spielraum, je größer die dafür verfügbare Einkommensquote ist. Auf der anderen Seite der des Produzierenden resp. Besitzenden, fällt das Moment der event. unmöglichen Reproduktionsarbeit hauptsächlich in's Gewicht.

---

<sup>1)</sup> c. f. auch Dietzel, Theoretische Sozialökonomik, S. 259 ff.

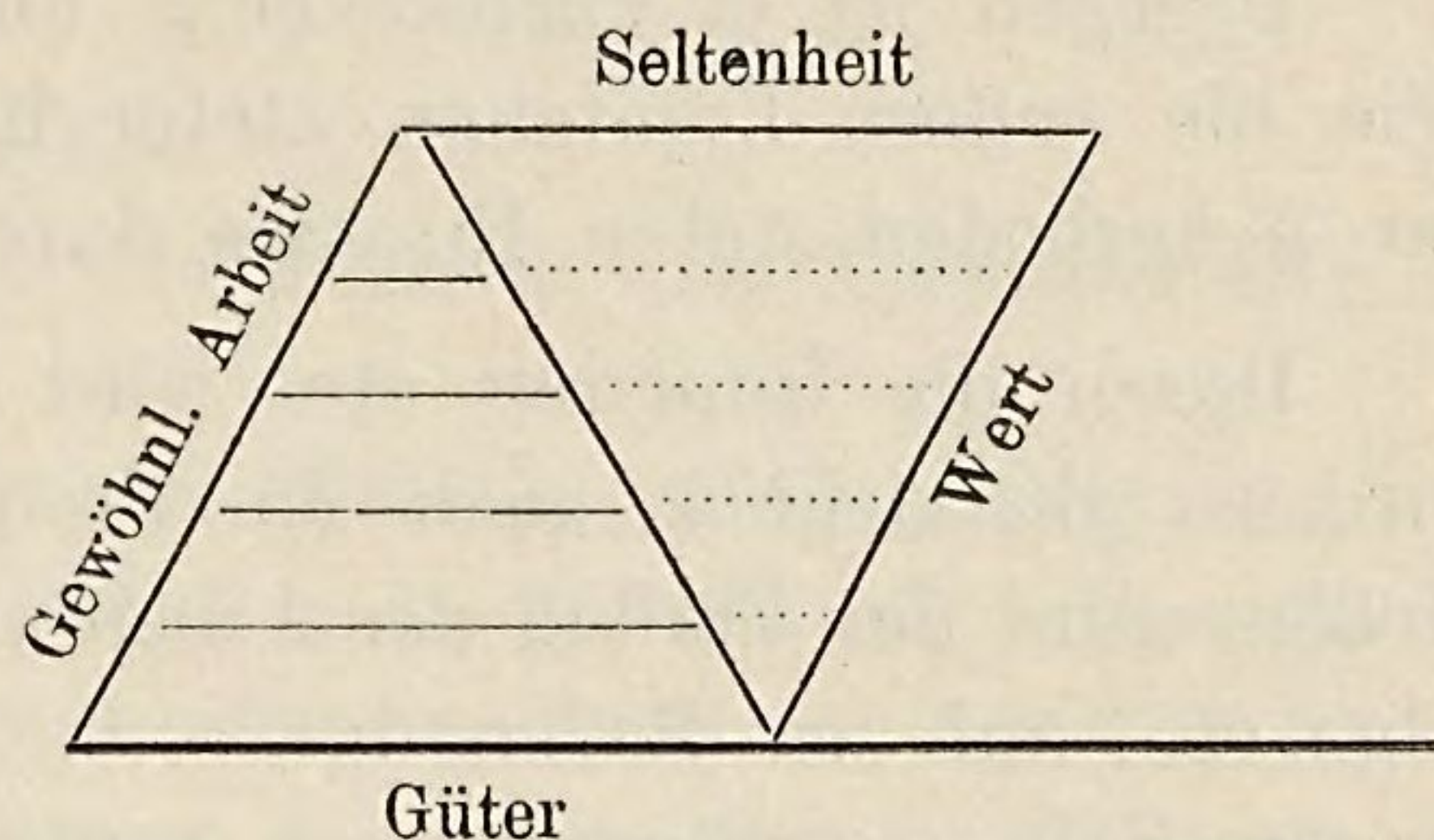
<sup>2)</sup> Auch A. Wagner, Lehr- und Handbuch der Politischen Ökonomie, I. Hauptabteilung, 1892 vertritt diese Auffassung S. 341.



Solche Güter, z. B. große Meisterwerke, werden immer einen hohen Wert haben, aber stetig je nach der Kaufkraft der Liebhaber und der objektiven Reproduktionsunmöglichkeit im Werte schwanken. Es ist wohl kaum noch nötig, hinzuzufügen, daß in der Arbeit, wie wir sie auffassen, auch die Thätigkeit der Unternehmer und ihrer Beamten als gelernte Arbeit (i. w. S.) mit einbegriffen ist.

Aber wir müssen den Begriff der Seltenheit noch mehr erweitern, um der vollen Bedeutung dieses wichtigen Faktors gerecht zu werden. Wie wir wissen, spitzen sich die Güter wie eine Pyramide nach oben hin zu, nach unten hin verbreitern sie sich fast in's Unendliche. Die freien Güter besitzen keine, die Diamanten die höchste Seltenheit. Von wirtschaftlichen Gütern reden wir erst dann, wenn sie eine gewisse Seltenheit besitzen. Demnach spielt die Seltenheit in jedem wirtschaftlichen Gute, und von solchen reden wir hier nur, eine gewisse Rolle. Diese Rolle wird immer größer nach oben hin.

Nebenstehende Figur zeigt deutlich das Verhältnis von Seltenheit, gewöhnlicher direkter Erlangungsarbeit und Wert.



Je höher die Güter stehen, umso geringer wird das Gesamtquantum einfacher direkter Arbeit, umso größer wird die Seltenheit, umsomehr hängt der größer werdende Wert von der Seltenheit ab, natürlich Seltenheit immer proportional der Wichtigkeit. Die — Gebrauchs- — Güter bilden eine Pyramide in Bezug auf ihre Seltenheit und ihren Wert, ebenso aber auch die Kapitalgüter und die Arbeit.

Die Kapitalgüter sind entweder grobe Massengüter oder feinere Instrumente und Maschinen. Je feiner sie sind, um so feinere Stoffe und um so mehr Arbeit erfordern sie, um so seltener und wertvoller sind sie. Je weniger Arbeit sie erfordern, um so gewöhnlicher und billiger sind sie.

Genau so ist es mit der Arbeit. Die gewöhnliche Muskelarbeit, welche am wenigsten Fähigkeiten und Lernzeit und Übung erfordert, ist am reichlichsten vorhanden, natürlich aber auch nur in beschränktem Maße, entsprechend der Zahl der Arbeiterbevölkerung und sie erfordert am wenigsten Lernkosten, daher ist sie am billig-



sten. Je mehr Lernzeit, Übung, Fähigkeiten aber die Ausübung einer Thätigkeit verlangt, um so seltener wird sie, um so teurer wird sie bezahlt, weil sie um so wichtiger für die Herstellung und Verwertung der Güter wird.

So stehen Gebrauchsgüter, Kapitalgüter, Arbeitsleistungen bezüglich ihrer Seltenheit und Qualität in direkter Proportion.

Auch auf den Grund und Boden trifft das zu. In Kulturländern ist der Boden ins Privateigentum übergegangen, ist Seltenheitsgut geworden. Je brauchbarer er nun ist, d. h. je mehr er fähig ist, wertvollere Güter hervorzubringen, oder je wertvollere Stoffe er in sich birgt, um so seltener ist er, um so mehr Wert hat er.

Der Grund und Boden unterscheidet sich von den anderen Kapitalgütern nur durch seine absolut feste Lage und dann durch die von selbst in ihm wirkenden Naturkräfte.

Dagegen ist er ebensowenig unerschöpflich wie andere Güter. Wie die andern Kapitalien steter Reparaturen bedürfen, so bedarf der Ackerboden steten Ersatzes durch Dung etc.

Durch die Düngung etc. wird der Boden stetig reproduziert, wird so thatsächlich auch ein Produkt der Arbeit des Menschen. Meßbar wird der Einfluß der Arbeit und Düngung, der Fruchtwechsel- folge etc., auf den Boden durch die Differenz in den Erträgen eines längere Zeit ungedüngten und wenig bearbeiteten, und eines gut gedüngten und sorgfältig bearbeiteten Bodens von gleicher ursprünglicher Lage und Qualität.

Die Seltenheit und der Wert des Bodens hängt also ab:<sup>1)</sup>

- 1) von den in ihm enthaltenen Stoffen, Fossilien, Mineralien etc.
- 2) von dem Grade der Bearbeitung, Drainierung, Düngung.
- 3) von der Lage, ob hoch oder tief.
- 4) von der Marktlage, der Absatzgelegenheit.

Somit haben wir eine feste Relation zwischen dem auf den Bedürfnissen ruhenden, durch die Einkommensverteilung objektiv normierten Bedarf, der Bedeutung resp.

---

<sup>1)</sup> Dietzel, Theoretische Sozialökonomik, S. 265 ff. leitet den Bodenwert ähnlich von den verschiedenen Bodenklassen ab. Die Größe der Arbeitsmenge, die durch das Dasein eines bestimmten Bodenstückes dem Subjekt erspart wird, reguliert dessen Wertgröße (S. 269).



Wichtigkeit, der Seltenheit der Güter und der Kosten<sup>1)</sup> gefunden. Von dieser normalen Proportionalität können Abweichungen stattfinden:

1. infolge von Bedarfsänderungen aus Gründen aller Art,
  - a) wegen Geschmacks- und Modeänderungen,
  - b) wegen Einkommensänderungen,
  - c) wegen Schwankungen der Menschenzahl,
2. infolge von Qualitätsänderungen der Güter,
  - a) infolge von Naturereignissen,
  - b) infolge von Änderungen der Technik,
  - c) infolge Entdeckung neuer Sorten und Arten, besonders in anderen Ländern,
3. infolge von Änderungen bezüglich der Seltenheit,
  - a) wegen Auffindung neuer Lager etc. oder Erschöpfung alter,
  - b) infolge von Fortschritten der Technik, und umgekehrt,
  - c) infolge des Seltenerwerdens mancher Güter z. B. des Grund und Bodens,
4. infolge von Kostenänderungen,
  - a) infolge von Fortschritten der Technik und Arbeitsteilung und Geschicklichkeit,
  - b) infolge der Verbilligung der Transportkosten, resp. der Verteuerung anderer Kosten, z. B. der Bodenbenutzung.

Aber alle diese Abweichungen vermögen doch an der Grundthatsache jener Proportionalität in Genere nicht zu rütteln. Sie bleibt allgemein wie auch normativ bestehen.

Die Arbeitswerttheorie hat — in ihrer früheren einseitigen Gestalt — seitens v. Boehm-Bawerks<sup>2)</sup> eine scharfe Kritik erfahren. Ich habe mir eine Erwiderung auf letztere absichtlich bis auf diese Stelle verspart, weil die Marx'sche Theorie eigentlich mehr Preis- als Wert-

---

<sup>1)</sup> Voigt, Der ökonomische Wert der Güter, Tübinger Zeitschrift 1892, letztes Heft sagt: „Die Arbeitskraft ist vom Standpunkte der Gesellschaft aus der einzige Preis oder Güter.“ Produktionspreis (Arbeit) und Tauschpreis weisen in der Regel einen Zusammenhang auf. Aber es wirken andere Bestimmungsgründe mit: die ökonomischen Verhältnisse der Kontrahenten und ihrer Konkurrenten, Vorteil des Besitzes der Waren, Zahlungsfähigkeit (S. 223 und 225). Der Zusammenhang der Preise mit der Produktion ist besonders dann vorhanden, wenn ein realer, ökonomischer Zusammenhang zwischen Produktions- und Tauschprozeß, wie bei der Bestellung, besteht (S. 242). Bei der Produktion für den offenen Markt wird der Preis nur durch Schlüsse auf die Gestaltung des Marktes vermittelt (243). Der Preis ist eine absolute Größe, wenigstens der Marktpreis“ (250).

<sup>2)</sup> Kapital und Kapitalzins, Erste Abteilung 1884, S. 361—447.



lehre ist. Nach v. Böhm-Bawerk ist diese Lehre eine von Grund aus falsche. Die schlimmsten Fehler finden sich in keiner anderen in so reicher Zahl vereinigt: leichtfertige, beweislose Präsumtion, innerer Widerspruch und Blindheit gegen die Thatsachen der Wirklichkeit (S. 444, 446). Doch räumt v. Boehm-Bawerk selbst ein, daß seine Kritik zu manchem Einwande Anlaß bieten mag. Für eine sachliche Diskussion will er sich bereitwillig finden lassen (S. 444). —

Zunächst weise ich auf meine positiven, die bisherige Arbeitswerttheorie berichtigen und ergänzenden Ausführungen hin. Das Ziel derselben war, nachzuweisen, daß Seltenheit und Kosten oder Erlangungsschwierigkeit in direkter Proportion stehen. Vorausgesetzt war dabei, daß es sich selbstverständlich nicht um Ausnahmen, sondern um die gesellschaftlich notwendige Reproduktionsarbeit handle. Wir fanden, daß bei allen reproduzierbaren Seltenheits- und Massengütern die Summe der direkten und indirekten Bemühungen in gerader Proportion mit der Seltenheit stehe, daß aber für die nicht reproduzierbaren — Originale oder Genieprodukte noch ein Moment hinzukomme, um die Summe der direkten und indirekten Arbeit auf eine Höhe mit der Seltenheit zu bringen, das ist die vorgestellte — vielleicht vergebliche — Mühe, verbunden mit den Kosten, einen gleichen Gegenstand oder ein gleiches Genie zu entdecken und durch dasselbe nach vorausgegangener Lernthätigkeit gleich wertvolle Produkte schaffen zu lassen. Demnach kann man Seltenheit gleich setzen der wirklichen oder nur vorgestellten — eventuell vergeblichen — Reproduktionsbemühung. Nach meinen Erörterungen ist es wohl kaum noch notwendig, auf die Reduzierbarkeit der qualifizierten Arbeit auf die ungelernte einzugehen. Was v. Boehm-Bawerk dagegen vorbringt, trifft auf die von uns erweiterte und berichtigte Arbeitstheorie nicht mehr zu. Gelernte Arbeit ist Seltenheitsarbeit, insofern steckt die indirekte Erlangungsarbeit darin. Sie ist nichts fingiertes, wie v. Boehm-Bawerk meint, sondern gerade so etwas Wirkliches als die wirklich geleistete Arbeit, die in dem lagernden Wein drin steckt. Auch diese ist ungethane Arbeit, deren Resultat aber erst nach 12 Jahren fertig ist. — Das Beispiel vom Wein und den Bäumen diene gerade zur Illustrierung der Richtigkeit unserer Wertlehre!

Alter Wein und ausgewachsene Bäume sind Seltenheitsprodukte gegenüber jungen Weinen und Bäumen, zugleich aber sind sie tauglicher zur Befriedigung der Bedürfnisse. Steht nun die Erlangungsschwierigkeit im Widerspruch mit der Seltenheit und dem höheren



Werte der alten Weine und Bäume? Wenn man mit v. Boehm-Bawerk nur die einmal aufgewendete direkte Arbeit als maßgebend hält, dann allerdings. Indes nach der erweiterten und modifizierten Arbeitswerttheorie<sup>1)</sup> fällt der Widerspruch sofort in sich zusammen. Die Seltenheit des alten Weines löst sich in folgende Momente auf: 1. Die wirklich aufgewendete direkte und indirekte Arbeit, 2. die vorgestellte Reproduktionsmühe, wenn es möglich wäre, einen Wein von gleicher Art anderswo zu reproduzieren, also a) Aufsuchen passender Örtlichkeiten, resp. die Präparierung eines anderen Bodens, bis er geeignet wäre zur Bepflanzung mit jenen Weinreben, b) Ankauf der entsprechenden Reben und Pflanzung derselben, d. h. also die regelmäßige Arbeit und zwar in noch ganz besonderem intensiven Maße, 3. der Ausfall des Ertrages, den eine dem ursprünglichen Werte des Weines — also 100 — gleichwertige über die 12 Jahre verteilte Arbeit erzielen würde, 4. die Kosten des chemischen Prozesses — wenn dieser überhaupt möglich wäre —, um den jungen Wein die Qualität des alten, gelagerten Weines zu geben — ein Prozeß, der bisher noch nicht entdeckt ist.

Dieses Beispiel, wo dem Kapitalisten direkt allein auf Grundlage seines Besitzes, indirekt wegen der großen — event. unmöglichen — Reproduktionsschwierigkeiten sowie wegen Ausfalls nützlicher Arbeit ein Mehrwert erwächst, leitet uns zur Mehrwertstheorie über. Daß der Unternehmer seine Produkte teurer verkauft, als sie ihm kosten, daß er einen Mehrwert, d. h. die Differenz zwischen dem Preise der Produkte und der sämtlichen Kosten, erzielt, daß im Preise ein Überschuß über den Wert der — sofort bezahlten — Arbeit (direkter wie indirekter etc.) vorhanden ist, das hat noch Niemand bestritten; die Einen gründen diesen Mehrwert oder Gewinn, oder Profit auf die Produktivität des Kapitals; die Anderen auf die Kapitalnutzungen; Andere auf die Enthaltung vom Verzehr des Kapitals; die Sozialisten auf die Ausbeutung der Arbeiter durch die Kapitalisten; v. Boehme-Bawerk endlich auf die Differenz der Zukunfts- und Gegenwartswerte<sup>2)</sup> (wie früher schon, aber mehr unbewußt Macleod und Dühring).

---

<sup>1)</sup> v. Boehm-Bawerk sagt S. 444: „Wer in Hinkunft meint, jenes Gesetz noch aufrecht erhalten zu können, wird vor allem das nachtragen müssen, was seine Vorgänger beizufügen unterließen: eine Begründung, die sich ernst nehmen läßt“.

<sup>2)</sup> Voigt wirft v. Boehm-Bawerk in seinem Aufsatz Produktion und Erwerb, vor, daß letzterer den gegenwärtigen Wert eines in Zukunft verfügbaren Gutes mit dem zukünftigen Werte desselben Gutes verwechsle (S. 25). Der Zins



Es giebt eine Menge Güter, deren Werte an sich — ohne direktes Zuthun des Besitzers, oder wenigstens in viel höherem Maße als durch dies Zuthun bedingt wäre — bis zu einer gewissen Höhe fortwachsen, so Weine, Bäume, Grundstücke, Geschäfte, Tiere, kurz alle Dinge, die mit der Zeit seltener werden. Die Besitzer dieser Dinge erhalten nach und nach einen Wertzuwachs, den man vielfach Rente genannt hat. Dieser Mehrwert ist ein reines Seltenheitsmoment, d. h. die Reproduktionsschwierigkeit, resp. Unmöglichkeit, ist ausschlaggebend.

Doch ist dieses eigentlich nur ein negatives Moment, das aber bei den reinen Seltenheitsgütern allein ausschlaggebend ist. Es fragt sich, ob bei den nicht reinen Seltenheitsgütern auch ein positives Moment wirksam ist; dies ist das oben sub 3) angedeutete. Ein Wertzuwachs wird nur bei den wichtigen und unentbehrlicheren Dingen stattfinden. Die entbehrlicheren werden, je seltener sie werden, ohne erheblichen Wertzuwachs, resp. mit Werten nur für Liebhaber vom Markte verschwinden, da für alle Güter gemäß ihrer Wichtigkeit nur eine bestimmte Quote des Volkseinkommens verfügbar ist. Sind die wichtigeren Seltenheitsgüter direkte Genußgüter, so wird ihre Wertsteigerung an der genannten Quote eine Grenze finden; sind sie dagegen Kapitalgüter, so wird das Verhältnis des Reinertrages zum Produktivbeitrag des betreffenden Gutes die Grenze bilden. Mit anderen Worten: die Ergiebigkeit der betreffenden Thätigkeit entscheidet über das Anschwellen des Wertes jener Kapitalgüter. Das Kapital ist eine zunächst passive Masse, welche erst durch Thätigkeit befruchtet wird. Diese

---

setze gerade Unveränderlichkeit der Werte voraus. Der Begriff des gegenwärtigen Wertes eines in Zukunft verfügbaren Gutes sei erst durch das Kreditgeschäft entstanden. — Hier müßte zunächst der Begriff „zukünftig verfügbar“ bestimmt werden. Soll darunter zu verstehen sein: noch nicht vorhanden und künftig benutzbar, oder schon vorhanden aber noch nicht benutzbar resp. verwertbar. Ersteres kann nicht der Fall sein, wenn wir die Entstehung des Kredites zum Kriterium nehmen. Der Kredit entstand durch den Warenverkehr nach fremden Ländern, indem man Wechsel auf die aus dem fremden Hafen auslaufenden Schiffe ausstellte (Verpachtung und Vermietung sind überhaupt keine Kreditgeschäfte im gewöhnlichen Sinne). Voigt kann also nur schon vorhandene aber noch nicht verwertbare Güter meinen. Dann aber trifft seine letzte Behauptung nicht zu. Denn, wenn z. B. ein Schuhmacher seinen Laden mit halbfertigen Stiefeln verkauft, so sind diese Stiefeln vorhandene, aber für den neuen Meister noch nicht verwertbare Güter. Erst nach der Fertigstellung sind sie es. Von einem Kreditgeschäft ist aber hier nicht die Rede. Der Begriff des gegenwärtigen Wertes eines in der Zukunft verfügbaren Gutes ist somit durchaus gerechtfertigt. —



Thätigkeit wieder ist je nach den individuellen oder lokalen Bedingungen von verschiedenem Erfolge. Der Erfolg ist in den Verkehrszentren der größte, weil alle Fäden hier zusammenlaufen, Alles nahe beieinander liegt, Zeit, Aufsuchekosten, Transportkosten etc. gespart werden und der Käuferkreis weit zahlreicher ist

Die Besitzer solcher Güter werden, ohne selbst dabei thätig zu sein, mitbetroffen, ihnen fällt der Gewinn als ein Geschenk in den Schooß. Von den Geschäftsleuten geht infolge der Erhöhung ihrer Gewinne die Steigerung aus und trifft dabei auch ganz ungeteilte Elemente.

Sehen wir von diesem Mehrwert infolge der Wertsteigerung sowie von dem in Folge von Konjunkturschwankungen ab, so bleibt die Erklärung der allgemeinen Mehrwerterscheinung übrig; erstere ist nur ein Spezialfall der letzteren. Die betreffende Formel lautet:

$$P=K + M-W. \text{ (Preis=Kosten + Mehr-Wert).}$$

Der Lohn oder der Arbeitswert ist für die Unternehmer ein Zukunftswert, da die Arbeitsprodukte erst später fertig werden; er ist also niedriger, wenn er schon zu Anfang des Prozesses, als wenn er erst am Ende desselben bezahlt werden würde. Dies gilt für die gelernte Arbeit erst recht. Wenn die Menschen jahrelang sich auf ihren Beruf vorbereiten müssen, dann steht der Zukunftswert der zukünftigen gelernten Arbeit noch sehr niedrig; nach diesem werden die Lernkosten bemessen. Wird dann angefangen mit der qualifizierten Arbeit<sup>1)</sup>, so ist man schon den größten Teil des Weges bis zum Gegenwartswert, der im Ertrage verkörpert ist, gelangt. Erst mit Vollendung des Prozesses, mit Erzielung des Ertrages ist der Gegenwartswert erreicht. In die qualifizierte Arbeit ist natürlich auch der sog. Unternehmerlohn mit eingerechnet. Der Mehrwert entsteht aus der Differenz zwischen den Wertschätzungen der Güter und der Arbeit beim Anfang und beim Ende des wirtschaftlichen Produktions- oder Handelsprozesses. Dazu kommt noch das Seltenheitsmoment. Die Höhe des Mehrwertes hängt ab von derjenigen der Marktpreise, sie kann daher auch negativ werden und wird es auch oft. Ueberproduktion oder ein mit günstigeren Chancen arbeitender Unternehmer können die

---

<sup>1)</sup> cf. Voigt, Produktion und Erwerb, S. 10: Die Lernarbeit ist eine allen zukünftigen Produkten zugute kommende, ein für allemal vollzogene Generalarbeit zum Unterschiede der auf das Einzelprodukt verwendeten Spezialarbeit.



Preise so weit herabdrücken, daß ein Mehrwert, ein Reinertrag für Viele nicht mehr bleibt.

Auch Änderung des Geschmacks, der Mode können das bewirken. Daß unter regelmäßigen Verhältnissen ein Mehrwert erzielt wird, liegt an der Minderbewertung zukünftiger Güter in der Gegenwart und in dem Umstande, daß ja zur Leistung der wirtschaftlichen Thätigkeit ein gewisses Einkommen nötig ist; denn andernfalls wird natürlich Niemand Unternehmer werden.

Im allgemeinen ist die Zahl der Unternehmer keine unbegrenzt ausdehnungsfähige, da zur Ausübung der Unternehmerthätigkeit eine gewisse Summe von Kenntnissen, Erfahrungen, Kapital erforderlich ist.

Das Gesetz der Seltenheit spielt auch hier seine Rolle.

Der Unternehmerstand tritt zwischen den objektiven Bedarf und die Natur, welcher er die Befriedigungsmittel des Bedarfs entnimmt. Der Bedarf ist bestimmt, die Zahl der Befriedigungsmittel dadurch auch, und die Menschen sind jedenfalls nur in beschränkter Zahl vorhanden.

Würden die Konsumenten auf die Dauer nicht solch hohe Preise zahlen wollen, daß die Produzenten für ihre mit Kosten erlangten Kenntnisse und Fertigkeiten etc. und für ihr aufgewendetes Kapital nicht genügend dadurch entschädigt werden, dann würden viele Unternehmer sich zurückziehen, dann würde die Produktion eingeschränkt, die Preise würden steigen, ebenso der Mehrwert.

Der Reinertrag, der Mehrwert, beruht also auf der Art der Zukunftsschätzung und der Seltenheit.

Er enthält einerseits den Lohn für die Unternehmerthätigkeit und Ersatz für die indirekten früheren Aufwendungen, andererseits den Unternehmergewinn.

Ist nun Jemand im Besitz eines Kostenelements, das wegen seiner zunehmenden Seltenheit im Werte bedeutend steigt, z. B. seltener Arbeitskraft, eines Kapitalstückes von hoher produktiver Wirkung oder günstiger Lage, oder ist er imstande, die Kostenelemente im Wert zu reduzieren durch Erfindungen und Verbesserungen oder Herabsetzung des Lohns, so erzielt er dauernd oder vorübergehend einen höheren Mehrwert.

Somit haben wir den Marx'schen Mehrwert, welcher nur auf einer Ausbeutung der Arbeit beruht, auf sein ihm zukommendes Maß zurückgeführt.

Wie weit dieser Marx'sche Mehrwert thatsächlich vorkommt,



läßt sich theoretisch nicht entscheiden. Die Annahme der 6 Stunden-Arbeit ist eben nur eine Annahme. Warum wollen wir nicht eben-  
sogut 5 oder 7 Stunden annehmen. Offenbar würde doch dies haupt-  
sächlich von der Fruchtbarkeit des Landes abhängen, in welchem  
der Arbeiter als lebend gedacht wird.

Historisch betrachtet erweist sich die Frage ebenso als imaginär.  
Im Anfange der Geschichte und noch weit bis ins Mittelalter aller  
Völker treffen wir Sklaven- oder Hörigen-Arbeit, für welche nur der  
Lebensunterhalt gezahlt wird. Historischer Maßstab des Wertes der  
ungelernten Arbeit ist demnach die Summe der Unterhaltungsmittel, die  
aber je nach Ort und Zeit ebenfalls variiert.

Es bleibt demnach nur ein idealer Zukunftsmaßstab für den  
Wert der Arbeit übrig<sup>1)</sup>. Und von diesem Gesichtspunkt aus schließen  
wir uns H. v. Thünen an, der ein Steigen des Lohns mit der Zu-  
nahme der Produktivität der Wirtschaft und mit der Erhöhung der  
Erziehungskosten und des ganzen Lebensstandes, d. h. also stetige  
Vermehrung der qualifizierten Arbeit, die ja wieder Zunahme der  
Produktivität bewirkt, fordert. Dazu ist aber wieder unerläßliches  
Fundament die soziale Reformthätigkeit und Sorge für die Urproduk-  
tion, namentlich die Landwirtschaft.

Nach diesen ausführlichen Auseinandersetzungen können wir  
auch die Frage beantworten, wie es komme, daß an und für sich  
inkommensurable Waren gegeneinander, resp. gegen Geld, abge-  
messen werden. Das objektiv gegebene Verhältnis des Be-  
darfs, d. h. der zur Befriedigung der verschiedenen Bedürf-  
nisse erforderlichen Güter zur produzierten oder produzier-  
baren Menge der Güter; ihre Seltenheit parallel mit ihrer  
Wichtigkeit; alle direkte und indirekte, wirkliche und vor-  
gestellte Erlangungsschwierigkeit, ist das gemeinsame  
Wertmaß der Waren, dessen Erscheinungsform als Preis-  
maß das Geld ist.

Und nun die letzte schwierige Frage: Wie verhalten sich  
die Kosten zum Werte der Produkte in ihrem gegenseitigen  
Einflusse. Wir haben die Kapitalkosten auf die einfache Arbeits-  
zeit; die gelernte Arbeit ebenfalls auf die einfache Arbeitszeit redu-  
ziert und für diese als rechenbare Größe den gewöhnlichen Lohn

---

<sup>1)</sup> „Der Wert der Ware Arbeitskraft steht im umgekehrten Verhältnis zur  
Dauer des Arbeitstages, da das Quantum der Produkte steigt, wenn der Arbeits-  
tag innerhalb normaler physiologischer Grenzen verkürzt wird“. L. von Buch.  
„Intensität der Arbeit“ etc. S. 70 ff.



eingesetzt. Dann sind die Preise  $P = L$  plus  $D$  (Differenz der Gegenwarts- und Zukunftsschätzung des Lohnes). Bestimmt nun aber  $P$  das  $L + D$  oder umgekehrt  $L + D$  das  $P$ ? In der Natural-Familienwirtschaft ist die Sache einfach. Hier ist  $L =$  Lebensunterhalt, also eine Grundbedingung der Wirtschaft. Auf dem Standpunkt einer schon entwickelten Schätzung ist der Lebensunterhalt, resp. die einzelnen Gebrauchsgüter als das Primäre anzusehen, denn die Produktion setzt ihre Kenntnis und auch ihren Gebrauch voraus. Ihre Bedeutung steht vermöge des Gedächtnisses fest. Werden die Arbeitskosten nicht durch die Bedeutung der Gebrauchsgüter aufgewogen, dann unterbleibt ihre Produktion, soweit es sich um entbehrliche Dinge handelt, z. B. eventuell Wild, wobei aber noch das Jagdvergnügen als solchen mit in Anschlag zu bringen ist.

Demnach können wir sagen: In der Familienwirtschaft regelt die Bedeutung der entbehrlichen Dinge die betr. aufzuwendenden Kosten; der Wert der letzteren darf in der Regel den Wert der ersteren nicht übersteigen. Wie wird nun aber der Wert der unentbehrlichen Dinge, welcher die Aufwendung der Kosten bedingt und bewirkt, in seiner konkreten Höhe bestimmt? Im regelmäßigen Verlauf wird ein durchaus gleichmäßig reziprokes Verhältnis zwischen Wert und Kosten der Produkte stattfinden. Wie aber, wenn Unregelmäßigkeiten eintreten? Ist z. B. eine Überschwemmung gewesen, so wird man mehr Arbeit etc. aufwenden und trotzdem weniger ernten. Der Wert des Getreides muß steigen. Dies wird praktisch in der sparsameren Verwendung des Getreides. Ist dagegen die Ernte sehr reichlich ausgefallen, dann sind die Kosten relativ geringer; sie selbst bleiben aber dieselben, absolut genommen, nur der Wert des Getreides sinkt. Was heißt das? Angenommen, die Quantität des Bedarfs bleibt ungefähr dieselbe, ebenso diejenigen der Kosten, dagegen die des Ertrages schwankt, so hängt die Wertveränderung des Ertrages ab von der veränderten Quantität des Ertrages. Sind aber in einem Jahre die Kosten erheblich geringer gewesen, der Ertrag aber derselbe geblieben, so bleibt der Werth der Produkte ebenfalls derselbe. Der konkrete Wert der unentbehrlichen Gebrauchsgüter wird bestimmt durch das Verhältnis ihrer Quantität zu der des objektiven Bedarfs. Dieser objektive Bedarf verlangt im Durchschnitt eine bestimmte Quantität Güter. Die Produktion derselben erfordert eine durchschnittliche bestimmte Quantität Kosten. Diese Kosten sind durch Natur und Technik wieder objektiv bestimmt. Da nun — durch-



schnittlich genommen — die Seltenheit der Güter ihrer Wichtigkeit entspricht, so ist auch von Natur und Technik das Verhältnis des Wertes der Kosten zu dem der Produkte so reguliert, daß beide in einem entsprechenden Verhältnis stehen. — Wie ist es aber in der modernen Wirtschaft? Die Güterklassen entsprechen den Bedürfnisklassen. Der Bedarf hat sich je nach der Einkommensverteilung objektiv festgesetzt. Die entsprechenden Güter werden nicht mehr produziert, weil sie notwendig, dringlich, sind, sondern weil die Unternehmer Gewinne erzielen wollen. Je nach dem Standpunkt der Technik und der Seltenheit der Güter, resp. ihrer schwierigen Erlangbarkeit, stellen sich die Kosten, welche die Unternehmer nur aufwenden, wenn sie dadurch Gewinn erzielen. M. a. W. Die Kosten, welche objektiv von der Technik und der schwierigen Erlangbarkeit (Seltenheit) der zu gewinnenden Güter abhängen, werden nur aufgewandt, wenn der von dem Quantitätsverhältnis der Güter und des Bedarfs abhängende Wert der Produkte die Kosten zum mindesten ersetzt. Demnach regelt der erwartete Preis der Produkte die Kosten, die ihrerseits aber bezüglich einer bestimmten herzustellenden Quantität derselben wieder durch Natur und Technik fest normiert sind.

Bedarf (resp. verfügbares Einkommen), Bedeutung der Gebrauchsgüter (incl. nötige Quantität), Kosten (deren notwendige Quantität durch die Seltenheit der zu gewinnenden Güter und die Technik im Durchschnitt feststeht) das sind die drei Pole, um welche sich alle Wertbildung und -Schätzung dreht, und die in regulären Durchschnittsverhältnissen parallel neben einander hergehen, sich gegenseitig bedingen, und von denen Jedes für das Andere bald apriorisch, bald aposteriorisch wirkt. Sobald dagegen Abweichungen von dem Normalen eintreten, sei es seitens des Bedarfs und Einkommens, oder seitens der Produktionsmenge oder der Kosten, kann jedes Element eine Änderung der Preisverhältnisse bewirken, z. B. die Kartoffeln werden bisher nur gegessen und verfüttert; nun entsteht plötzlich die Kartoffelbrennerei; der Bedarf vergrößert sich; die Produktion folgt so schnell nicht nach, die Preise steigen etc. etc. Eine solche Wechselwirkung ist besonders bei neu in den Verkehr gebrachten Gütern zu beobachten. Ihr Wert und Preis wird vorausberechnet nach demjenigen schon vorhandener verwandter Güter. Hiernach stellen sich die Kosten. Sind aber wegen technischen Schwierigkeiten dieselben relativ hoch, so muß der Grenzwert des Gutes sich wieder



danach richten. Die Preise würden niedriger sein, wenn die Kosten geringer wären. Solche relativ teuren Preise sind möglich, weil die Wohlhabenderen gern Neuigkeiten kaufen, zumal wenn ihre Qualität diejenige der früheren Sachen etwas übertrifft, und weil die Produktion wegen der höheren Kosten nur einen geringen Umfang annehmen kann. Umgiebt sich ein Land mit Schutzzöllen, so wirken diese wie eine Verteuerung der Kosten des Auslandes. Inländische Steuern erhöhen ev. die Preise, je nach den wirtschaftlichen Macht- und Absatzverhältnissen. —

Daß dieser Preis vielfach dem Werte nicht genau entspricht, liegt:

1. an dem Umstande, daß ja auch der Wert nur zur größten, gesellschaftlich noch notwendigen, Erlangungsschwierigkeit in Relation steht,
2. daß Spekulation, oder Unkenntnis, oder Machtübergewichte, oder Änderungen im Bedarf oder in der Produktion Schwankungen verursachen. Das sollten aber eigentlich Ausnahmen sein; sie werden überall und von jedem als irregulär und ev. als peinlich empfunden.

#### Anhang.

##### Die Preisrichtungstendenz und die Krisen.

Haben Malthus, Smith, Ricardo, v. Thünen bezüglich der Kornpreise, und die meisten Nationalökonomen der Neuzeit recht, wenn sie behaupten, daß — in den alten Kulturländern — eine Steigerung der — Lebensmittel — Produktion nur durch relativ größere Kosten möglich sei, daß deshalb die Preise der meisten Produkte steigen müssen; oder hat Carey, Dühring und die Sozialisten recht in der Annahme, daß die Kultur von dem leichteren Boden zum schwereren und fruchtbareren fortschreite, daß so die Produktion immer ertragreicher und die Preise immer billiger werden müßten? Carey steht, wie die meisten der Amerikaner unter dem unmittelbaren Eindruck des Fortschreitens der Kultur in Amerika. Für den Anfang, wo ein geordnetes Zusammenwirken dort nicht möglich war, wie für den Anfang der ganzen Kultur überhaupt, wo die Technik zum Überwinden der Schwierigkeiten noch nicht entwickelt genug war, mag die Behauptung Careys zutreffen, für Europas Kulturländer aber sicherlich nicht mehr; hier ist es gerade umgekehrt. Hier trifft das zu, was v. Thünen<sup>1)</sup> besonders klar in seinem iso-

<sup>1)</sup> Der isolierte Staat, I. Teil, 916, § 18, § 20, § 28; II. Teil, S. 10, 15 bes. § 20.



lierten Staat bezüglich der Getreidepreise entwickelt hat. Die Zunahme der Getreideproduktion durch Intensiverwerden der Landwirtschaft — abgesehen von der extensiven Vergrößerung, — die Bereicherung des Bodens kann nur bei Steigen der Getreidepreise erfolgen, dagegen wird die Erzeugung des Kapitals immer billiger. Für viele Mineralien, wie Kohlen, gilt dasselbe wie für das Getreide. —

Wenn die Menschen sich in demselben Maße weiter vermehren wie in dem 19. Jahrhundert, dann kann die Produktion der Lebensmittel, des Holzes und mancher Mineralien, namentlich Kohlen in den alten Kulturländern auf die Dauer nicht mehr folgen. Der Bodenwert hat aber auch infolge der zunehmenden Bevölkerungsdichtigkeit die Tendenz, im Werte zu steigen. In jedem der alten Kulturländer, für sich einzeln betrachtet, also in England, Frankreich, Österreich teilweise, Deutschland, müßte naturgemäß die Produktion intensiver werden, die Werte des Bodens und der meisten Bodenerzeugnisse steigen. Da nun aber alle Kapitalien auch Bodenerzeugnisse sind, so wäre schließlich ein Steigen der Kosten auch unausbleiblich. Hier kann allerdings zeitweise die Verbesserung der Technik hemmend, sogar preiserniedrigend, wirken. Aber auf die Dauer wäre dies unmöglich.

Nun aber sind die Länder nicht abgeschlossen, sie stehen in internationalem Verkehr. Nahrungsmittel werden die neuen Kulturländer noch längere Zeit weit billiger auf den Weltmarkt liefern können, weil dort einmal die Bodenpreise viel niedriger sind und weil sie die Vorteile des Großbetriebes und der Anwendung der entwickelten Technik für sich haben. Später einmal wird seitens Amerikas z. B. diese Konkurrenz beseitigt sein, weil dort der Lohn höher steht, weil die Bodenpreise auch dort stetig steigen müssen, weil vielfach Raubbau getrieben und dadurch große Landstrecken ausgesogen sind, und weil die Bevölkerung dann selbst steigt.

Für die Zeit aber, auf welche sich unsere Fürsorge erstreckt, haben wir mit der starken auswärtigen Getreidekonkurrenz zu rechnen.

Die Sachlage bezüglich der Preisbewegung ist daher folgende. Abgesehen von den naturgemäßen Schwankungen zeigen die Getreidepreise im Mittelalter von ca. 1200 — 1500 eine bemerkenswerte Konstanz; im 14. Jahrhundert dagegen steigen sie am höchsten; das Ende des 15. Jahrhunderts weist ungefähr dieselben Preise auf, wie der Anfang des 13.

Im 16. Jahrhundert dagegen steigen die Getreidepreise um das 3- und 4fache, der Lohn bis zu 75<sup>0</sup>/<sub>0</sub>. Das 17. Jahrhundert



bringt wieder Niederschläge, aber seit Ende desselben beginnt wieder eine allgemeine Preissteigerung, die ihren Höhepunkt in den 20er Jahren dieses Jahrhunderts erreicht. Von da bis Ende der 40er Jahre sinken die Preise wieder etwas, seit etwa 1850 aber beginnt wieder eine Hebung derselben, veranlaßt durch die moderne Entwicklung der Technik und des Verkehrswesens. Anfang der 70er Jahre erreicht die Preisbewegung ihren Höhepunkt. Im Jahre 1873 nach dem Krach tritt der Umschwung ein, die Preise verfolgen, nur von der kurzen Periode 1889—91 unterbrochen, bis 1895 eine stetig sinkende Tendenz. Erst 1895 tritt wieder ein wirtschaftlicher Aufschwung ein. Nach Sauerbecks Tabellen, der die Preise seiner 45 Artikel in der Periode 1867—77 gleich 100 setzt, sind die Getreidepreise im Jahre 1894 auf 55, die Viehpreise auf 80, sämtliche landwirtschaftliche auf 66, Mineralpreise auf 64, Textilpreise auf 53, sämtliche 45 Preise auf 63, der Silberpreis auf 7,6 gesunken. Die Gesamt-Preise der Sauerbeck'schen Tabelle bewegen sich folgendermaßen:

|         |     |         |    |         |    |
|---------|-----|---------|----|---------|----|
| 1818—27 | 111 | 1874—83 | 90 | 1880—89 | 76 |
| 28—37   | 93  | 75—84   | 87 | 81—90   | 75 |
| 38—47   | 93  | 76—85   | 85 | 82—91   | 74 |
| 48—57   | 89  | 77—86   | 82 | 83—92   | 72 |
| 58—67   | 99  | 78—87   | 79 | 84—93   | 71 |
| 68—77   | 100 | 79—88   | 78 | 85—94   | 69 |

Ueber die Bewegung des Weizenpreises möge folgende Tabelle orientieren:

| Frankreich |             |       | England   |           |          |
|------------|-------------|-------|-----------|-----------|----------|
|            | 1 hl Weizen |       |           | 1 Quarter |          |
| 1896       | 11,5        | Frcs. | 1896      | 26        | sh. 1 d. |
| 1776—90    | 15          | „     | 1801—50   | 64        | „ 2 „    |
| 26—50      | 11          | „     | 1701—1800 | 41        | „ 1 „    |
| 1651—75    | 16          | „     | 1601—1700 | 39        | „ 1 „    |
| 1601—25    | 10,9        | „     | 1581—1600 | 26        | „ 8 „    |
| 1526—50    | 4,5         | „     | 1551—1580 | 17        | „ 9 „    |
| 1476—1500  | 4           | „     | 1501—50   | 12        | „        |
| 1371—75    | 9           | „     | 1451—1500 | 6         | „ 2 „    |
| 1301—25    | 8,7         | „     | 1401—1450 | 7         | „ 1 „    |
| 1201—25    | 3,8         | „     |           |           |          |

Bis in unser Jahrhundert hinein ist ein Steigen der Preise zu verfolgen, welche in dem Jahrzehnt 1818—27 ihren Höhepunkt erreichen. Seit dem ist mit Unterbrechungen Ende der 60er und 80er Jahre ein Sinken der Preise zu beobachten. Aber dieselben,



insbesondere die Weizenpreise stehen immer noch reichlich dreimal höher wie Anfang des 13. Jahrhunderts in Frankreich und des 15. in England und des 17. in Frankreich.

Eine Aufwärtsbewegung der Preise ist nicht zu verkennen, aber es ist eine Wellenbewegung. Die Schwankungen werden hervorgerufen durch die Kriege, die Veränderungen in den Produktionsverhältnissen der Waren und Edelmetalle, durch Veränderungen der Technik und der Handelsbeziehungen. Die Einflüsse der Edelmetallproduktionsschwankungen und der Währungsänderungen sind um so größer und fühlbarer, je weniger das Kreditwesen entwickelt ist.

Ceteris paribus — scheint die rapide Entwicklung der Technik auf allen Gebieten, auch dem des Verkehrs, wie wir sie im 19. Jahrhundert erlebt haben, eine Verbilligung der Massenartikel zu bewirken. Hinsichtlich der Getreidepreise spielt die moderne Technik insofern eine wichtige Rolle, als sie durch die Entwicklung des Verkehrswesens und durch die leichtere Urbarmachung neuen Bodens neue Getreideproduktionsgebiete erschlossen, den Getreidebau alter Kulturländer aber stetig intensiver gestaltet hat. Durch diese schnelle Vermehrung der Getreideproduktion sind die Getreidepreise tief gesunken. Erst die Zunahme der Bevölkerung und Hebung der Kultur, sowie der fortgesetzte Raubbau in jenen neuen Ländern kann die Preise wieder auf die Dauer nach oben bewegen.

Fassen wir das Gesagte in einem Gesetz zusammen, so werden wir sagen können:

„Rückgang der Technik, der Produktion, der Kultur und der Handelsbeziehungen bewirken — ceteris paribus — ein Steigen der Preise wie dies seit etwa Mitte des 16. Jahrhunderts der Fall war (vielleicht verstärkt durch die neuen Goldzuflüsse aus Amerika), während andererseits schnelle Entwicklung der Technik, der Kultur auf einem begrenzten Gebiete ein Fallen der Preise zur Folge hat, das nur durch Erweiterung der Handelsbeziehungen, Steigen der Kultur in bisher unentwickelten Ländern aufgehalten oder neutralisiert werden kann, so im 19. Jahrhundert.

Daneben her gehen die Einflüsse der Edelmetallproduktionsschwankungen, welche aber an Kraft verlieren, je mehr der Kredit etc. entwickelt wird und sich der Vorrat an Edelmetallen vergrößert.“

Gehen nun die Preise auf längere Zeit auf ein Niveau herunter, welches auch für die günstiger gestellten Produzenten unrentabel ist,



so ist eine wirtschaftliche Krise gegeben. Diese kann nur partieller oder auch allgemeiner Natur sein. Die Ursachen sind mannigfacher Art; es sind chronische und akute.

Chronische Ursachen sind im kapitalistischen System der Volkswirtschaft die chronische Unterkonsumtion der großen Volksmassen infolge zu geringen Einkommens, während auf der anderen Seite das Rentabilitätsprinzip, die fortschreitende Technik, sowie das Aktienwesen auf stetige Erweiterung der Produktion dringen. Die Vermehrung des Kapitals, sowie die Steigerung der Produktivität desselben durch die Technik schreiten schneller vor wie die Verzehrungs-Einkommenszunahme. Wenn wir den Gesamt-Produktionsertrag eines Jahres gleich 100 setzen, so kommen davon auf das Verzehrungseinkommen vielleicht 60, auf das Erwerbskapital 40. Die Zunahme beim Verzehrungseinkommen beträgt dann jährlich etwa 10, beim Erwerbskapital etwa 15 %.

Diese Überkapitalisierung ist die Folge des dem Kapital immanenten Konzentrationsprinzips, vermöge dessen die großen Vermögen immer mehr anschwellen und andererseits durch Summierung von kleinen Kapitalien in Aktiengesellschaften die Produktionszunahme zu sehr erleichtert wird.

Würde nicht einerseits die Ausfuhr als Ventil funktionieren und dadurch Produktion und Bedarf mehr ausgleichen, andererseits Kapital in fremden Ländern angelegt werden, so würden in den Industrieländern die Preise der Industrieprodukte noch weit mehr gesunken sein.

Das kapitalistische System, wie es jetzt besteht, zeitigt somit eine anormale Kapital-Hypertrophie, welche begründet ist im technisch-ökonomischen Wesen des kapitalistischen Systems und in der zu geringen Einkommensbildung der Massen.

Beide Ursachen sind chronisch, können aber neutralisiert werden durch die Zunahme der Ausfuhr. Treten nun Verschiebungen in der Ausfuhr ein, erfährt sie einen Rückschlag, so wird dies eine akute Ursache von Krisen. Der Rückgang der Ausfuhr, resp. die nicht genügende Zunahme derselben wirkt auf Seite der Nachfrage, die Nachfrage im Ganzen bleibt also hinter dem Angebot zurück.

Tritt dagegen eine schnelle Steigerung der Ausfuhr ein durch den wirtschaftlichen Aufschwung in anderen Ländern oder aus anderen Ursachen, heben sich dadurch die Preise — vielleicht nach längerer Depression —, so entwickelt sich eine Hochkonjunktur, Überspekulation, Überproduktion, welche bald wieder eine tiefe



Senkung des Preisniveaus herbeiführt. Hier liegt die Ursache der abermaligen Depression in der akuten Überproduktion, welche zu der chronischen noch hinzukommt.

Die 1895 zum Stillstand gekommene und größtenteils überwundene Krisis hat ihren Hauptgrund in der Agrarkrisis aller Länder. In zweiter Linie kommt in Betracht der Fall des Hauses Bearing in London, sowie die verschiedenen Staatsbankerotte, welche die europäische Konsumtionskraft schwächten. Das Kapital fand in der Landwirtschaft nicht mehr rentable Anlage, zog sich von derselben zurück und floß der Industrie und Börse zu. Während die Konsumfähigkeit weiter Kreise, insbesondere der landwirtschaftlichen Bevölkerung in fast allen Ländern zurückging, nahm die industrielle Produktion vielfach noch zu. So zog der Preisfall der landwirtschaftlichen Produkte den der industriellen nach sich. Dazu kam die besondere Krisis in den Vereinigten Staaten, welche durch die Zoll- und Währungswirren dort hervorgerufen, die allgemeine Krisis noch verstärkte.

Radikale Heilmittel für die Krisen giebt es nicht. Eine allgemeine Einschränkung der Produktion ist kaum durchführbar, kaum in einem einzigen Lande, viel weniger noch in der ganzen Welt.

Schränkt ein einziges Land seine Produktion wesentlich ein, so giebt es dadurch nur der Produktion anderer Länder weiteren Spielraum.

Kartelle haben daher nur partiellen Einfluß.

Aber auch die Vermehrung des Konsums geht nur schrittweise vorwärts, sei es durch Verbesserung der Lage der arbeitenden Klassen, sei es durch Aufschließung neuer Absatzgebiete und Hebung der Kultur in den noch nicht entwickelten Ländern.

Jedenfalls aber ist die Hebung der allgemeinen Konsumfähigkeit das wichtigere Moment.

Wägt man alle Faktoren gegen einander ab, so läßt sich wohl die Tendenz nicht verkennen, daß der Anteil der unteren Klassen an den Ergebnissen der Produktion steigt. Das Sinken des Geldzinsfußes dagegen ist noch kein Beweis, daß der Anteil des produktiven Kapitals an dem Produktionsertrage relativ sinkt.

Das beste Verhältnis wäre wohl das, daß der Anteil der Arbeit überall relativ mehr steigt, als derjenige des Produktions - Kapitals. In diesem Falle wäre ein dauerndes Sinken der Preise nicht möglich.

---



### III. Abteilung.

---

#### Die Geld-Wert- und Preisbildung.

Wir haben bisher die Bemessung der Preise in Geld vorausgesetzt; es ist aber ein wesentliches Stück einer realen Wert- und Preistheorie, nicht bloß das Geld als Preismaßstab stillschweigend anzunehmen, sondern das ökonomische Wesen der Geldwertschätzung und der Geldpreise der Waren zu ergründen und darzustellen. Diejenigen Völker, welche selbst Gold- und Silberminen besaßen und Gold und Silber produzierten, haben sehr früh die Edelmetalle als Tauschmittel oder Wertmaßstab benutzt. Dagegen solche, welche selbst kein Edelmetall oder nur wenig produzierten und auch keinen nennenswerten auswärtigen Handel trieben, hatten als Wertmaßstab Naturalgüter, so z. B. die homerischen Völker Rinder, die Japaner früher Reis.<sup>1)</sup>

Der Gebrauch der Edelmetalle als Geld in den Nicht-Edelmetall-Ländern, ist ohne Frage auf den internationalen Handel zurückzuführen; erst von hier aus bürgerte sich der Geldgebrauch auch beim Volke ein, und hier natürlich wieder zuerst bei den Reichen, den Edlen. Es ist wohl nicht bloß das ästhetische Wohlgefallen an den Edelmetallen, das wie Hildebrand<sup>2)</sup> meint, zum Benutzen derselben als Geld geführt hat. Sondern da sie wegen ihrer Seltenheit und Schönheit sehr geschätzt waren, erwies es sich am praktischsten, diese leicht teilbaren, aufbewahrungsfähigen, wertvollen und leicht transportierbaren Güter als Tauschmittel, Wertmaßstab und Wertbewahrer zu benutzen. Diese praktische Seite,

---

<sup>1)</sup> Doch entwickelte sich bei letztem Volk allmählig der Geldgebrauch. Ende des 17. Jahrhunderts war er noch nicht aufs Land gedrungen. Zur Zeit der Restauration 1867 wurde die große Grundsteuer noch in Reis bezahlt, und die Mehrzahl der Samursi (Kriegerkaste) erhielt ihren Unterhalt ebenfalls in Reis.

<sup>2)</sup> Theorie des Geldes 1883.



welche teilweise auch auf der ästhetischen beruhte, wurde nun später durch letztere wesentlich gefördert. Anfangs, und vielleicht längere Zeit hindurch, dienten neben Vieh oder Getreide als Geld, Schmuckstücke, Geschmeide aller Art, eventuell Barren. Dieser Zustand reicht tief bis in die mittelalterlichen Zeiten der Völker hinein. Es diente zum Ankauf von Sklaven, überhaupt Unfreien, von kostbaren Gewändern, die aus fremden Ländern kamen, von Pferden, Rüstungen; zur Belohnung der Sänger und des Gefolges, zur Ausstattung der Töchter. Überall wurde es thesauriert. Suchte man es einerseits möglichst festzuhalten und als Schatz der Familie zu bewahren und ihn zu vermehren, so forderte es doch andererseits die Ehre, bei Geschenken und anderen Akten des Hingebens sich als freigiebig zu beweisen. Da der Bergbau ein Recht der Fürsten (regale) war, so flossen die Edelmetalle zunächst in die Schatzkammern derselben, von da an die Händler und Goldschmiede und die Edlen, an letztere meistens als Geschenke. Von den Goldschmieden kauften dann die Edlen und Reichen die Schmuckstücke. So war die Zirkulation eine eng begrenzte.

Zu jenen mittelalterlichen Zeiten waren demnach die Edelmetalle begehrt:

1. in geringem Maße als Tauschmittel.
2. im ganzen Umfange als Wert- und Preismaßstab.
3. zur Aufbewahrung als Schatz und als Schmuckstücke
  - a) weil dies dem Besitzer Ehre und Macht verschaffte,
  - b) um stets freigiebig schenken zu können.

In solchen Zeiten der Naturalwirtschaft herrscht noch keine genaue Wert- und Preisschätzung. Ehre und Ansehen, Ruhm und Macht sind die Ziele, denen man zustrebt.

Die Naturalgüter schätzt man, soweit sie zum Lebensunterhalt und zur Annehmlichkeit des Daseins dienen. Weit über diesen gewöhnlichen Gütern stehen schöne Kunststücke, Waffen und namentlich Geschmeide, Schatzstücke. Sie werden zur Erreichung jener Ziele hoch geschätzt. Von ihnen recht viel zu besitzen, ist — abgesehen von dem Wohlgefallen an schönen Dingen — ursprünglich Mittel zum Zweck, bald aber Selbstzweck geworden. Später, als die Städte emporblühten, als die Geldprägung allgemein wurde, als die Finanzwirtschaft begann, als das bewegliche Kapital und der Handel die herrschenden Mächte wurden, wurde jener ursprüngliche, naive, kindliche Standpunkt der Wertschätzung allmählig weiter und weiter zurückgedrängt; und jetzt, in der Gegenwart, ist das genau abwägende,



rechnende, kaufmännische Verfahren im wirtschaftlichen Verkehr allgemein in Geltung.

In jenen Zeiten bildete das Edelmetall noch eine einheitliche Masse, man unterschied nur Roh-Edelmetall und das zu Gebrauchsgütern verarbeitete. Die Wertschätzung war, soweit man überhaupt im strengen Sinne von einer solchen zu jenen Zeiten reden kann, eine einheitliche. Der Umfang des Begehrs war ein begrenzter. Nur die Reicheren konnten an den Erwerb derselben, wenigstens in reichlicherem Maße denken.

1. Der Fürst erwarb die Edelmetalle

- a) als Erträge der Minen,
- b) eventuell als Abgaben der Edlen und Kaufleute,
- c) von den Kaufleuten gegen Produkte und Erträge seiner Güter oder Abgaben des Volkes.

2. Die Edlen erwarben die Edelmetalle:

- a) von den Fürsten als Geschenke (untereinander natürlich ebenfalls als Geschenke oder als Erbschaft),
- b) von den Kaufleuten und Goldschmieden gegen Produkte ihrer Güter.

3. Die Kaufleute erwarben sie:

- a) von den Fürsten,
- b) im Handel mit anderen Völkern.

4. Spielleute und Andere:

- a) als Geschenke,
- b) als Belohnung.

Sehen wir von den Geschenken und der Belohnung und dem Erwerbe der Fürsten ab, so hing der Erwerb der Edelmetalle in jenen Zeiten ab:

- 1. von dem Umfange des auswärtigen Handels und der Edelmetallproduktion,
- 2. von der Größe des Einkommens resp. Ertrage der Wirtschaften der Einzelnen. Die Höhe des Bedarfs an Edelmetall war also an jedem gegebenen Zeitpunkt begrenzt:
  - a) durch die Zahl der Begehrenden,
  - b) durch die Höhe des Einkommens.

Wegen der zunehmenden Zahl der Edlen, wegen des Emporblühens der Städte, die bald die Konzentrationspunkte der Edelmetalle wurden, mußte der Bedarf der Edelmetalle wachsen, und, falls die Produktion nicht folgte, der Wert und Preis derselben steigen. Ein Gegengewicht bildete aber die Verarmung, der Verfall des Ritter-



tums, das in Raubrittertum ausartete. Da der Wert immer höher stieg, und da die Edelmetalle immer mehr den Städten zuströmten, so wuchs auch das ökonomische- und damit auch das Machtübergewicht derselben über das Rittertum sehr rapide. Einen Einhalt brachte erst der Goldzufluß aus Amerika. —

Eine Geldtheorie hat zwei Aufgaben zu erfüllen: Erstens muß sie die Wert- und Preisbildung der Edelmetalle — für sich isoliert gedacht — erklären, und zweitens hat sie den Wert der Edelmetalle in eine reale Beziehung zu dem Wert der übrigen Güter mittels der Einkommenstheorie zu setzen und so eine reale Preistheorie zu erreichen.

### I. Unterabteilung.

#### Die Wert- und Preisbildung der Edelmetalle an sich.

Die Edelmetalle dienen zur Befriedigung des Kunst- und Luxusbedarfs sowie als Geld.

Sehen wir zunächst von der Geldfunktion ab, denn wir wollen ja den Wert der Edelmetalle an sich bestimmen. Ein konkreter Wert ist natürlich nur durch Vergleichung möglich; es kommt uns hier nur darauf an, diejenigen Momente zu bestimmen, welche die Werthöhe der Edelmetalle im Allgemeinen bedingen. Die konkrete ist dann nur durch die dafür eintauschbaren Güterquantitäten meßbar.

Der Bedarf an Edelmetallen ist begrenzt. Nur die Wohlhabenden bedürfen dieser Seltenheitsgüter. Ihr Wert muß hoch sein:

1. weil sie Seltenheitsgüter sind,
2. weil die Wohlhabenden nach ihrem Besitze streben und bereit sind, je nach ihren (Real-) Einkommensverhältnissen für die Erlangung bestimmter Quantitäten gewisse Quantitäten anderer Güter aufzuwenden. Wie für alle anderen Güter so gilt auch für die Edelmetalle das früher Entwickelte. Auf Seite der Bedürftigen entscheidet die Grenzklasse, d. h. diejenigen Personen, welche zum Absatze des Vorrates noch nötig sind und am wenigsten dafür zu geben übrig haben.

Auf Seite der Produzierenden entscheiden die Grenzkosten, die Erlangungsschwierigkeit, die Summe aller aufzuwendenden Güter, die



indirekte und direkte Arbeit. Da die Edelmetalle relativ selten vorkommen, erfordert ihre Gewinnung:

- a) Zeit und Kosten, um Edelmetalllager zu suchen — indirekte Arbeit,
- b) viel direkte Arbeit, insofern das Tagesprodukt eines Arbeiters nur von geringer Quantität ist.
- c) höhere Unterhaltskosten der Arbeiter, weil in solchen Gegenden gewöhnlich andere Güter nicht produziert werden.

Demnach läßt sich der Wert der Edelmetalle vom Standpunkt der Produktion aus darstellen und zurückführen auf den Wert der Arbeit plus dem üblichen Gewinne.

Seltenheit und Erlangungsschwierigkeit bestimmen proportional den hohen Wert der Edelmetalle an sich aber gewöhnlich nur in mehr oder weniger längeren Perioden, da die Jahresproduktion immer nur einen kleinen Teil der im Umlauf befindlichen Quantität ausmacht. Dadurch unterscheiden sich die Edelmetalle von anderen Waren. Es braucht wohl kaum hinzugefügt zu werden, daß wie bei allen Gütern, so auch bei den Edelmetallen Seltenheit resp. Bedeutung und Kosten nur solange proportional sind, als das Verhältnis zwischen Bedarf und Vorrat dasselbe bleibt. Überwiegt der Vorrat, dann werden — wenn nicht Kartelle der Unternehmer regelnd einschreiten — die Preise sinken, selbst eventuell unter die Kosten, wie dies bezüglich der Goldproduktion Australiens eine Zeitlang der Fall war — und umgekehrt. In Concreto nun läßt sich der Wert eines Gutes nur durch eine dafür erlangbare Quantität anderer Güter bestimmen. Der Wert der Edelmetalle bemißt sich daher an den für eine gewisse Einheit austauschbaren anderen Gütereinheiten. Ist nun das Edelmetall Geldeinheit geworden, so stehen sich Geldeinheit und Gütereinheiten gegenüber.

**Hat die Umwandlung der Edelmetallbarren, resp. Schmuckstücke in Münzgeld unter sonst gleichen Verhältnissen eine Vermehrung des Edelmetallbedarfs zur Folge?**

Ausgemünzt wurde das bisher schon zum Zwecke des Handels verwandte Edelmetall. Im Anfang blieb sich daher wohl alles gleich. Nun aber trat bald eine Verschiebung ein. Es entstand eine lebhaftere Nachfrage nach den neuen Geldstücken, schon aus bloßer Neugier. Man brachte Gold und Silber zur Ausprägung, und die



neuen Geldstücke wurden wiederum vielfach thesauriert. Auf diese Weise mußte der Wert der Edelmetalle wohl etwas steigen — *ceteris paribus*. War nun einmal Geld vorhanden, so bewirkte dies wieder eine Zunahme des Handels und diese erforderte wieder größere Geldmengen. Dem konnte im Allgemeinen die Edelmetallproduktion nicht folgen, und so sehen wir denn den Wert derselben steigen bis zur Entdeckung Amerikas. Neben dieser allmählichen Wertsteigerung ist eine plötzliche und ebenso auch eine solche Wertminderung möglich durch Währungsänderungen. Geht ein Land mit Silberwährung zur Goldwährung über, so kann dies ein Steigen des Goldwertes und ein Fallen des Silberwertes bewirken, wenn nicht andere Ursachen — Zunahme der Goldproduktion, Abnahme der Silberproduktion z. B. — entgegenwirken, oder genügend Gold dazu vorhanden war. Gegenwärtig, wo die Goldproduktion so gewaltig zunimmt, dürfte der Übergang eines Landes zur Goldwährung, der sich immer nur allmählich vollziehen kann, den Goldwert kaum steigern.

Geld hat keinen eigenen Gebrauchswert als Geld; ich schätze nicht das Geld als Geld, sondern nur als Mittel, mir dafür andere Güter zu erwerben. Geld hat einen abgeleiteten Wert, und zwar ist der Wert des Münzgeldes gleich demjenigen des in der Münze enthaltenen Edelmetalles. Der Wert des Silbergeldes ist entweder auch gleich dem Silberwert, oder er ist — innerhalb eines Doppelwährungsstaates — fest zum Goldwert fixiert.

Zu der jährlichen Produktionsmenge kommt noch jährlich eine Quote bereits verwendeten Goldes auf den Markt; dieser Menge steht der Bedarf an Edelmetall für Industriezwecke und Geld gegenüber. Die großen Banken sind die Organe des Goldhandels. Im internationalen Verkehr hat alles Geld — abgesehen von den Einflüssen des Wechselkurses — nur seinen Edelmetallwert, resp. das Kreditgeld, den in den betreffenden Ländern fixierten Wert, z. B. 1 Thaler = 3 Mark, 1 Franc = 81 Pfg., 1 Rubel = 2,17 Mark. Treten keine Währungsänderungen und keine außergewöhnlichen Ausprägungen ein, so bleiben in der Hauptsache die Schwankungen der Produktions- und Industrieverbrauchsverhältnisse allein als preisbestimmende Faktoren maßgebend, deren Einflüsse aber durch das Vorhandensein des bereits angesammelten Weltgeldsvorrats, sowie durch die Ausdehnung des Kredits etc. abgeschwächt werden.

Wie alle andern Waren hat demnach das Edelmetall im Allgemeinen und das Geld im Besonderen seinen eigenen



Wert, wobei aber der spezifische Unterschied in folgenden beiden Momenten liegt:

1. Das Geld ist die Ware *κατ'εξοχην*, sie wird gegen alle Waren ausgetauscht, während jede einzelne andere Ware immer nur gegen Geld getauscht wird. Wenn man will, kann man das Geld deshalb allen anderen Waren als ein ganz eigenartiges Gut gegenüberstellen. Doch ist dies Moment nur von rein theoretischer Bedeutung, da die Quelle, das Rohedelmetall, ja immer eine Ware wie die anderen auch bleibt.
2. Edelmetall ist von großer Dauerbarkeit; darum ist allmählig schon ein großer Vorrat angesammelt, aus dem eine gewisse Quote wieder alljährlich auf den Markt geworfen wird.

Da nun Barrengedelmetall international ebensogut wie das Geld als Zahlungsmittel fungiert, so können wir den jedesmal verfügbaren Geld- und Edelmetallvorrat als Einheit zusammenfassen. Wenn wir im folgenden von Geld reden, so ist damit immer diese Einheit gemeint. Das Geld, als Zahlungsmittel resp. Tauschmittel, hat seinen eigenen Wert, die anderen Waren haben ebenfalls ihren eigenen Wert.

## II. Unterabteilung.

### Die reale Geld-Preistheorie.

Wie bildete sich nun das Wertverhältnis zwischen Geld und Naturalien? Nach v. Inama-Sternegg erzeugten alle Momente, welche innerhalb der Gutswirtschaft zur Beurteilung der Wertverhältnisse wichtiger Gebrauchsgegenstände sich darboten und alle Wertbestimmungen und Kaufpreise, welche, wenn auch immer vereinzelt, so doch in gewisser Menge aus verschiedenen Orten und Gegenden bekannt wurden, schließlich ein Gesamturteil über das gegenseitige sowie über das Geldverhältnis der einzelnen Hauptgüter des täglichen Bedarfs und des wirtschaftlichen Betriebes. Indes ist diese Erklärung einerseits sehr allgemein gehalten, und dann bezieht sie sich nur auf die Verbreitung, die Einbürgerung des Geldes. Gerade so, wie in der Naturwirtschaft die gegenseitigen Wertverhältnisse der Naturalgüter, so wurde auch das der Edelmetalle zu den übrigen festgesetzt. Etwas abweichend war allerdings die Sachlage. Denn die Edelmetalle, wie überhaupt die Bergwerksprodukte, wurden nicht in den Einzelwirtschaften produziert, sondern mußten von diesen auf die oben angegebene Weise erworben



werden. In der Hauptsache wurde der Wert der Edelmetalle nach dem Verhältnis von Bedarf und Vorrat durch die Regalieninhaber und die Kaufleute bestimmt. Wegen der Schönheit und sonstigen Eigenschaften waren sie beliebt und gesucht; dieser ihrer hohen Bedeutung entsprechen ihre Seltenheit und hohen Gewinnungskosten, sodaß ihr Wert und Preis stets ein hoher war. Als man Münzen zu prägen anfang, fand man ihre Wertrelation bereits vor, sodaß die Münzen einfach an Stelle des Barredelmetalls je nach dem Münzfuß resp. Zwangskurs treten konnten. Eine solche umfangreichere Münzausprägung ist immer erst dann eingetreten, wenn Steuern auferlegt wurden oder Städte emporwuchsen, und der Handel schon einen gewissen Umfang erreicht hatte. Wie bestimmt sich nun der Geldbedarf? Vom Standpunkt der Volkswirtschaft aus zerfallen die Güter in Kapital (d. h. dauernde Erwerbsmittel) und Reinertrag. Der Rohertrag nach Abzug der Kapitalersatzquoten (Reparatur- und Neuersatzungsquoten) ist der Reinertrag. Dieser fließt als Einkommen in Geldform zu:

1. den öffentlichen Körpern und durch sie deren Beamten,
2. den Privaten:
  - a) den Unternehmern,
  - b) den Rentnern,
  - c) den Arbeitern und Betriebsbeamten,
  - d) den freien Berufsarten aus dem Einkommen aller Anderen.

Das Einkommen wird in Geld gezahlt, mit ihm kauft man einen Teil des volkswirtschaftlichen Reinertrages. Da aber das Geld nur die bequemste Form zur Vermittelung der Deckung des als Ziel vorgestellten Gegenwarts- und Zukunftsbedarfs dient, so muß sich bei gegebenen Waren- und Geldverhältnissen die Quantität des Geldes nach der Bedarfsquantität richten.

Je größer die Leistungen mit steigender Kultur werden, je mehr die Bedarfsansprüche der Einzelnen wachsen, umsomehr Geld wird bei gleichbleibenden Waren- und Geldverhältnissen erfordert, umsomehr muß das Geldeinkommen steigen. Zur Zahlung des Geldeinkommens ist nun aber keineswegs eine der gesamten Einkommenshöhe entsprechende Geldsumme notwendig:

1. weil die Beamten und sonstige Festangestellte ihr Gehalt in einzelnen Raten ausgezahlt bekommen. Bei den Arbeitern geschieht dies wöchentlich; bei den Beamten monatlich, viertel- oder halbjährlich;



bei den Hausrentnern vierteljährlich, den Geldrentnern halbjährlich. In je mehr Raten das Einkommen ausgezahlt wird, umso weniger Geld ist dazu erforderlich, umso schneller vollzieht es seinen Kreislauf aus den Händen der Konsumenten in die der Produzenten, von diesen wieder an andere Produzenten, von allen an den Staat etc. etc.

2. weil die Unternehmer fortwährend Einnahmen haben und am Jahresschlusse mit ihren Geschäftsfreunden Abgleichung halten. Auch die freien Berufsarten beziehen fortlaufende Einnahmen.

Zu dem Einkommens-Geldbedarf tritt als zweiter ebenso wichtiger Faktor der Kapital-Geldbedarf hinzu. Ein großer Teil des Kapitals ist stehend angelegtes, d. h. es ist in fester Güterform gebundenes, Naturkapital. Von diesem wird alljährlich ein gewisser Teil flüssig gemacht, durch Verkauf oder auf andere Weise, so besonders durch Hypothezierung. In den kaufmännischen Unternehmungen findet ein steter Umsatz von Kapital gegen Geld statt. Die Banken und Börsenleute machen eigentlich nur Geldgeschäfte, haben nur Geldkapital. Alle Unternehmer bedürfen des stetigen Betriebs-Geldkapitals. Je mehr nun in der Geschäftswelt der Check-Giro- (inclusive Clearing-) Verkehr ausgebildet ist, umsomehr Geld wird erspart. Bei den Banknoten wird nur der ungedeckte Betrag an Geld erspart.

Fassen wir beides zusammen, so wird die Größe des Geldbedarfs eines Landes — abgesehen von dem durch die Kultur-entwicklung und die Größe der Einwohnerzahl bestimmten Betrage — bedingt:

1. durch den Höchstbetrag aller Zahlungen in einem bestimmten Augenblicke<sup>1)</sup> (der wahrscheinlich in die Neujahrszeit fällt),
  - a) sowohl der Einkommenszahlungen, als auch
  - b) der für Kapitalumsätze fälligen Zahlungen,
2. durch die schnelle Aufeinanderfolge der Zahlungen,
3. durch die notwendigen Kassenvorräte,
4. durch die Entwicklung des Kredit-Check-Giro- etc. Verkehrs, welche auf Minderung des Geldbetrages hinwirken. —

---

<sup>1)</sup> cf. auch Hildebrand, Die Theorie des Geldes, 1883, S. 46, und Marx, Das Kapital. 3. A., 1883. Bd. I, S. 90—116.



Der Wert des Geldes hat sich seit undenklichen Zeiten in ein gewisses objektiv gewordenes Generalverhältnis zu dem Werte aller anderen Güter gesetzt. Nun finden aber infolge der schon oft erwähnten Umstände fortwährende Wertschwankungen der Waren und auch des Geldes statt, welche durch die inneren Wertänderungen der Waren, oder des Geldes oder beider bewirkt werden, je nachdem das Verhältnis des verfügbaren Vorrats zum Bedarf schwankt.

Der Geldbedarf ist fortwährenden Schwankungen ausgesetzt.

Einmal verändert sich der Warenwert fortwährend. Steigt er bei gleichbleibender Produktion, so nimmt der Geldbedarf zu. In solchen Zeiten der Hochkonjunktur wächst dann aber die Produktion schnell an, daher schwillt auch der Geldbedarf an.

Dazu tritt dann gewöhnlich noch eine ausgedehnte Hausspekulation; die Börse braucht dann viel Geld zu ihren Ultimoprolongationen, der Kredit wird ungesund erweitert.

Diese beiden Momente verursachen in solchen Zeiten Geldknappheit; die Notenbanken vermehren den Umlauf der Noten, aber sie können dem Bedarf dann doch nicht folgen; der Zinsfuß steigt.

Der Zusammenbruch der Börsenspekulation erhöht das Mißtrauen der Geldgeber, welche durch ihre Zurückhaltung die Knappheit weiter verschärfen.

Ist diese Hochkonjunktur und Überspekulation eine allgemeine, wie im Jahre 1895, dann können nur zwei Momente der Geldversteifung Einhalt thun. Einmal ist solcher Periode eine wirtschaftliche Stagnation, eine Erschwerung der Unterbringung der Ersparnisse, eine große Geldfülle vorangegangen; diese wirkt auch weiter nach. Sodann wird eine zunehmende Edelmetallproduktion wie in der Gegenwart der Geldknappheit entgegenwirken.

Unter diesen beiden Bedingungen ist dieselbe daher nur vorübergehender Natur.

Im allgemeinen läßt sich nach den bisherigen Erfahrungen der Satz aufstellen, daß bei der Ausdehnung des Kreditverkehrs, der Clearingeinrichtungen, der Geldersparungen und der starkzunehmenden Goldproduktion, der Geldbedarf genügend gedeckt wird und der Zinsfuß die Tendenz zum Sinken zeigt.

In den einzelnen Ländern ist die Kapital- und Geldfülle natürlich eine verschiedene und ebenso der Zinsfuß, der Barometer derselben.

Die relative Geldfülle eines Landes hängt ab von der



Kapital-, Kredit-, Industrie- und Handelsentwicklung, und von der Währung desselben.

Je mehr die Entwicklung des Landes fortgeschritten, je mehr Kapital in auswärtigen Ländern angelegt oder dorthin verliehen ist, je mehr der Handel und die Schifffahrt ausgedehnt, das internationale Bankwesen ausgebildet ist, um so mehr Geld strömt dem Lande zu, um so billiger ist es dort — für den Kredit. Und das ist die Hauptsache. Nicht auf die Geldfülle an sich kommt es an, sondern auf die fungible Kapitalfülle, auf die Ausbildung des Kreditverkehrs, die leichte Kreditvermittlung, die Kreditsicherheit und die Elastizität der Notenausgabe kommt es an. Kapitalfülle und leichte Übertragbarkeit des Kapitals durch das Medium des Geldes, Sicherheit des Kredits, Einrichtungen zur Ersparung von Geld bei den Kreditgeschäften und im Geschäftsverkehr überhaupt, das sind die Faktoren, von welchen die Geldflüssigkeit abhängt. Unentwickelte Länder leiden gewöhnlich an Kapital- und Geldmangel; dieser tritt in dem hohen Zinsfuß, in der Valutaentwertung, in dem Goldagio in Erscheinung.

#### **Anhang: Die Bedeutung der Konkurrenz in der Einkommens- und Preisgestaltung.**

Schon an früherer Stelle hatten wir kurz die Vorstellung zurückgewiesen, daß die Konkurrenz als erstes Ziel die Gestaltung der Preise habe. Wir hatten sie als ein mehr negatives Element erkannt, welches zur Verhütung der den Verhältnissen nicht angemessenen Ungleichheit der Preise dient, während die wirkende Triebkraft der Preisgestaltung in den objektiven, von der Spekulation vorausberechneten, Bedarfs- und Produktionsverhältnissen liegt.

Um in dieser Sache bis auf den Grund zu sehen, müssen wir scharf zwischen der **Einkommens- und der Preisgestaltung** unterscheiden. Ein Jeder strebt nach einem möglichst großen Geldeinkommen. Hier, im Gelderwerbe, findet oft ein großer Konkurrenzkampf statt. Aber man pflegt häufig nur die Ausnahmen zu beobachten. Im Großen und Ganzen ist die Maschine, welche das Geld verteilt, eine ziemlich regelmäßig funktionierende.

Durch das Streben aller kommt dieser großartige, regelmäßige Prozeß zustande. Bezüglich dieser Einkommensbildung sind verschiedene Arten des Einkommens zu unterscheiden:



1. solche, welche fließen aus dem Darbieten von Waren oder Leistungen zu objektiv geregelten Preisen. Das ist der Fall bei den Unternehmern. Je mehr sie absetzen, umso größere Einnahmen haben sie. Daher führt sie der Konkurrenzkampf, um ihr Einkommen zu vergrößern, einmal zu technischen Verbesserungen und Erfindungen — durch Verbilligung der Produktion erzielen sie eine Rente, bis durch das gleiche Streben vieler Unternehmer durch Überproduktion ein Sinken der Preise und ev. eine Krise eingetreten ist. In dieser gehen die Schwächeren unter, und nun beginnt der Kampf aufs Neue — und dann zur Erweiterung ihres Absatzes, zur Gewinnung eines möglichst großen und festen Kundenkreises, oder zu Ringen, Trusts. Bei Andern, z. B. Beamten, Ärzten, Rechtsanwälten, Dienstleuten, Droschkenbesitzern etc. geht das Streben, um ein möglichst großes Einkommen zu erzielen, auf Gewinnung möglichst zahlreicher Kunden, so bei den freien Berufsarten, und auf Erhöhung der Qualität der Leistungen, so bei den freien Berufsarten und den Beamten. Denn davon hängt die höhere Preistaxe, resp. die Gehaltserhöhung — abgesehen von der Alterszulage — ab,
2. solche, auf welche die Darbietenden durch Preisveränderungen einen Einfluß zu üben imstande sind. Dazu gehört der eben angeführte Fall, der aber dort nicht gut abgezweigt werden konnte, sodann der Lohn der Arbeiter. In der kapitalistischen Produktion stehen die Arbeiter mit den Unternehmern in stetem Kampfe ums Einkommen. Der einzelne Arbeiter kann nur durch Erhöhung der Qualität seiner Leistungen höheres Einkommen erzielen. Die große Masse der Arbeiter kann nur durch Organisation Erhöhung des Lohnes bewirken. Aber eine bestimmte Grenze bleibt für den Lohn immer bestehen; der Ertrag der Unternehmung. Ist ein Produktionszweig besonders günstig entwickelt, wie z. B. bis vor Kurzem die Baumwollenindustrie Englands, welche das Monopol auf dem Weltmarkt besaß, so können die Arbeiter eine höhere Lebensführung erreichen. Treten aber Rückschläge ein, wie jetzt in England, so muß der Lohn sinken, oder es müssen große Massen von Arbeitern entlassen werden. Und leider ist ein solches Auf- und Niedersteigen nur gar zu häufig der Fall. Noch einmal kurz und besser systematisiert lautet das eben Gesagte:



Bei den meisten Einkommen ist ein konstanter und ein variabler Teil zu unterscheiden:

1. der konstante Teil ist objektiv bestimmt für den Einzelnen:
  - a. bei den Unternehmern durch die von der Konjunktur abhängigen Preise;
  - b. bei den Dienstleistenden
    - $\alpha$ . durch das feste Gehalt,
    - $\beta$ . durch die jedesmaligen festen ortsüblichen Preistaxen:
  - c. bei den Arbeitern durch den jedesmaligen ortsüblichen Arbeitslohn;
  - d. bei den Rentnern durch die ortsübliche Zins-, Miet- und Pachthöhe.
2. Der variable Teil, der hauptsächlich dem Konkurrenzstreben unterliegt und als Resultat desselben anzusehen ist:
  - a. bei den Unternehmern
    - $\alpha$ . durch technische Verbesserungen etc.,
    - $\beta$ . durch Erweiterung des Kundenkreises,
    - $\gamma$ . durch ev. Ringe, Trusts oder Kartelle, wodurch ev. die Preise erhöht werden können, wenn alle großen Unternehmungen vereint vorgehen;
  - b. bei den Dienste leistenden
    - $\alpha$ . bei den Beamten durch erhöhte Qualität der Leistungen und Aufrücken in bessere Stellen oder durch Alterszulage,
    - $\beta$ . bei den freien Berufsarten durch Erweiterung des Kundenkreises oder durch bessere Leistungen;
  - c. bei den Arbeitern
    - $\alpha$ . durch bessere Leistungen
    - $\beta$ . durch Strike oder sonstiges geschlossenes Vorgehen;
  - d. bei den Geldrentnern durch Spekulation oder Ähnliches.

In der Einkommensbildung herrscht also ein scharfer Konkurrenzkampf. Und dieser Kampf hat an manchen Punkten die indirekte Wirkung, daß die Preise eine gewisse Änderung erleiden.

Aber direkt regelt die Konkurrenz nur ausnahmsweise die volkswirtschaftlichen Preise; nämlich im Falle der Überproduktion, wo jeder, um seine Waren loszuschlagen, dieselben billiger, ev. sogar unter dem Werte zu verkaufen strebt, damit er bar Geld in die Hände bekommt. Wenn die Unternehmer wetteifern, die Produktion



zu verbilligen, so thun sie es nur ihres Vortheiles willen. Darum früher die Fabrikgeheimnisse, jetzt die Patente. Erst die objektive Thatsache der Zuvielproduktion läßt dann die Preise sinken, dem scheint der in neuerer Zeit häufige Vorgang der Schleuderpreise zu widersprechen. Allein dies sind Ausnahmen, insofern die Waren entweder Konkursmassen oder von schlechter Qualität sind.

Ebenso ist das Herabsetzen der Preise seitens der Detailisten nur eine Ausnahme, entweder im Falle des Ausverkaufs oder aus Spekulation, um durch vergrößerten Absatz trotz etwas geringerer Preise doch größere Einnahmen zu erzielen. Auch die Submission etc. sind nur scheinbare Ausnahmen — cf. an früheren Orten.

Die Arbeiter bewirken nicht durch Konkurrenz die Höhe des Arbeitslohnes, sondern dieser ist durch die Lage der Produktionsverhältnisse gegeben, mit ihnen steigt und sinkt der Lohn. Ist die Konjunktur schlecht, werden Arbeiter entlassen, oder der Lohn muß reduziert werden.

In der Gegenwart hindern das Konkurrenzstreben der Arbeiter die Arbeiterverbände, das der Unternehmer die Unternehmerverbände.

Wenn ein berühmter Arzt sein Honorar erhöht, so ist dies kein Konkurrenzbestreben, im Gegenteil, er ragt ja dann über seine Konkurrenten, die anderen Ärzte hinaus. —

Die Konkurrenz, d. h. das Streben nach Lebensförderung im Allgemeinen und nach Einkommenserweiterung im Besonderen beherrscht die Einkommensbildung und indirekt auch die volkswirtschaftliche Preisbildung, welche der Konjunktur unterliegt. Die Konkurrenz wirkt auf die Preise in der Regel nur soweit ein, als sie dieselben auf das durch die objektiven Verhältnisse bedingte Niveau herabdrückt. Dagegen spielt die Konkurrenz bei den Einzelpreisbildungen vielfach eine bedeutende Rolle, wie man dies besonders auf Viehmärkten und auf Auktionen bemerken kann. Diese Preisbildungen aber beschäftigen uns hier nicht. Und somit sind wir am Ende der objektiven Wert- und Preisgestaltung, wie sie durch die objektive Konjunktur sich gestaltet.

Die Organe der Gesellschaft haben die Aufgabe, diese Konjunktur durch die Spekulation vorauszuberechnen. Daß hierbei Irrtum oder Mißbrauch der besseren Einsicht und der Macht vorkommen, das vermag nicht die Thatsache zu trüben, daß im Allgemeinen nicht subjektive Willkür, sondern das objektiv waltende Gesetz der Konjunktur die volkswirtschaftlichen Preise regelt.



#### IV. Abteilung.

##### Die subjektive Wert- und Preisbildung und Grenzen derselben.

Wenn wir zu erweisen bestrebt waren, daß die Wert- und Preisbildung in Wirklichkeit eine objektive, aus Naturverhältnissen, derjenigen der Menschen und der äußeren Natur, hervorgehende sei, in welche der Einzelne hineingeboren werde und welcher er machtlos gegenüberstehe, so haben wir damit keineswegs geleugnet, daß, wie überall im menschlichen Leben, so auch auf diesem Gebiete das Reich des Subjektiven ganz ausgeschlossen sei. Wir haben uns bis an diesen Ort die Erörterung über das Verhältnis des Subjektiven und Objektiven in der Wert- und Preisbildung aufgespart, und glauben nun auf Grundlage unserer Darlegungen darüber zu einiger Klarheit gekommen zu sein.

In der Familienwirtschaft entwickelt sich die Wertschätzung aus den Bedürfnissen, dem Bedarf auf der einen Seite, aus den Arbeitsanstrengungen, den Kosten auf der anderen Seite. Das Gefühl von dem und später die Reflexion über den Nutzen, und entsprechend über die Kosten, die Arbeitsanstrengungen, als die dem gegenüberstehende Nutzeneinbuße, die Arbeitsunlust, sind bei den einzelnen Subjekten zum Teil subjektiv, und ebenso auch die Resultate dieser beiden Schätzungen, der Wert; aber schon von Anfang an treten auch dem Einzelnen sein Bedarf an Nahrung, Kleidung, Schutz vor Witterung etc., sowie die Gaben der Natur als objektive, von ihm mehr oder weniger unabhängige Thatsachen, gegenüber. Bedürfnisse, Bedarf und Naturgaben nehmen so objektive Gestalt an, zwischen denen die Schätzung des Menschen an und für sich und im Einzelfalle subjektiv vermittelt. Aber die Gewöhnung, die Gleichmäßigkeit der Lebensweise, gestalten auch diese subjektiven einzelnen Schätzungsakte allmählich objektiv. Die Kinder lernen sie von ihren Eltern, so erbt sich das ursprünglich mehr Subjektive objektiv weiter. Die einzelnen Tauschakte, in welchen der mehr subjektive oder mehr objektive Gebrauchswert sich in die Form des Tauschwertes, „d. h. die Wichtigkeit eines Gutes für ein Subjekt, Gebrauchswert für Andere zu haben“<sup>1)</sup>, kleidet, sind anfänglich teils mehr subjektiver, teils mehr objektiver Natur.

Die objektive Natur des Gebrauchs- und Tauschwertes konsolidiert sich dann durch die Entstehung und An-

---

<sup>1)</sup> cf. Dietzel, Th. S., S. 215.



wendung des Geldes und durch die regelmäßige Preisbildung.

Nun, wo der Einzelne für den Markt und die meisten Konsumenten nicht mehr selbst den überwiegenden Theil ihres Bedarfs produzieren, wo also Produzenten und Konsumenten objektiv geschieden sind, steht auf der einen Seite der objektive Volks-Bedarf als die Summe der Bedarfe der einzelnen Subjekte, eine zu einer bestimmten Zeit objektive und objektiv meßbare Größe; auf der anderen Seite die Natur mit ihren Schätzen und die Produzenten mit ihren Kapitalien und Arbeitskräften, als eine ebenfalls zu einer bestimmten Zeit objektive und objektiv meßbare Größe.

Das einzelne Subjekt, an und für sich mit subjektiver Willkür ausgestattet, ist dennoch bezüglich seines Bedarfs durch die Ordnung der Natur mit ihren Bedürfnissen, durch Sitte, Gewohnheit, Alter, Mode, Einkommen in seiner Willkür sehr beschränkt. Auch beim Einzelnen gestalten sich die Bedürfnisse und der Bedarf ziemlich objektiv zu einer Skala nach der Wichtigkeit und Dringlichkeit. Auf der andern Seite ist die Reihe der Güter durch die Naturchancen, die Technik, die vorhandenen Kapitalien und Arbeitskräfte ebenfalls nach Seltenheit und Wichtigkeit in eine Skala gebracht. Der Markt, der Handel bestimmt — objektiv für Konsumenten und Produzenten — die Preise, nach denen die Einzelnen ihren Bedarf und ihre Produktion zu regeln haben.

Der Einzelne wird in diese objektiv bestehenden Verhältnisse hineingeboren, er kann an ihnen nichts oder nur wenig ändern.

Variieren für den Einzelnen die Bedürfnisse, der Bedarf und der Nutzen der Güter mehr oder weniger, so sind dieselben doch schon in den einzelnen Berufs- und Einkommenklassen ziemlich übereinstimmend, für ein ganzes Volk aber bilden sie eine ganz objektive Skala. Ebenso ist es mit der Arbeit, den Kosten, der Nutzeinbuße, der Produktionsgliederung, der Reihe der Naturgaben.

Somit ist die volkswirtschaftliche Wert- und Preisbildung die primäre für den Einzelnen, sie ist objektiv für ihn.

In ihren Wurzeln und Ausläufern hat sie in zweifacher Beziehung ein subjektives Moment:

1. Jeder Einzelne hat eine mehr oder weniger große Willkür in der Wahl seines Bedarfs. Diese Willkür ist aber durch die oben angeführten Momente für den Einzelnen beschränkt, und sie wird durch die große Zahl überhaupt aufgehoben.



Jeder Einzelne hat aber auch eine gewisse Willkür in der Wertschätzung der einzelnen Güter. Der Wertstand des Einzelnen ist nach Einkommen, Beruf, Alter etc. verschieden. Je größer das Einkommen, desto niedriger der Wertstand, und auch umgekehrt. Aber diese Willkür, welche durch die große Zahl wieder aufgehoben wird, erstreckt sich nur auf die Wahl der Güter, nicht auf ihre Preise, welche nach den oben genannten objektiven Verhältnissen gebildet werden, durch das Verhältnis von objektivem Bedarf, resp. Einkommen, und objektivem Vorrat.

Auf die Wert- und Preisbildung hat der Einzelne nur insofern mittelbar Einfluß, als er mit seinem Bedarf in den bestimmten Bedarfsklassen rangiert und die Größe der einzelnen Klassen des Bedarfs mitbestimmt — ein winziger subjektiver Einfluß.

2. Jeder Einzelne hat eine mehr oder weniger große Willkür in der Berufswahl, die aber durch Herkommen, Stand, Mittel etc. beschränkt ist. Der einzelne Produzent richtet seine Produktion nach den objektiv gegebenen Preisen ein. Sein subjektiver Einfluß auf dieselben ist begrenzt durch das Plus oder Minus an Produkten, welche sein Eintreten oder Aufhören als Unternehmer verursacht, ebenfalls nur ein winziger Einfluß. Die Arbeitskraft, die Arbeitslust des Einzelnen ist ebenfalls subjektiv, aber, im Ganzen genommen, bildet sie eine objektive Größe.

So bleibt also für das subjektive Moment in der Wert- und Preisbildung nur folgende Sphäre:

1. teilweiss subjektive Wahl des Bedarfs,
2. teilweise Wahl des Berufs und Bestimmung der Produktion,
3. subjektive Selbstbestimmung bei Einzelpreisbildungen, so auf Auktionen, auf Viehmärkten, bei Submissionen,
3. Einfluß durch Erfindungen, Verbesserung der Technik, Patente Verbilligung der Produktion,
5. auf dem Markte durch Spekulation, große Termin-Käufe oder Verkäufe, falsche Gerüchte etc., Operationen, welche aber mit der subjektiven Wertschätzung an sich nichts zu thun haben.

Für die Kaufleute, welche die Preisbildung in der Hauptsache vollziehen, kommt der Gebrauchswert in subjektiver Beziehung, also in Beziehung auf sie selbst, gar nicht in Betracht. Sie haben nur ein Interesse daran, auf Grundlage der bisher bestehenden Preise möglichst billigst ein- und möglichst teuer zu verkaufen.



Die Preise sind also keine Resultanten der subjektiven Wertschätzungen, sondern die jedesmaligen Ergebnisse des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage auf Grundlage der Verhältnisse von Bedarf und Vorrat, resp. von zu erwartendem Bedarf und Vorrat.

Die Getreidepreise z. B. erhalten ihre Tendenz auf Grundlage der jährlichen Ernteschätzungen und des zu erwartenden Bedarfs. Letzterer wird als eine regelmäßig wachsende Größe als festgegeben angenommen, während der zu erwartende, wechselnde Entausfall je nach dem letzten Zuwachs- oder Ausfallquantum die Preisrichtung bestimmt. Die Grenzquantitäten also sind für die Preisbildung ausschlaggebend, sowohl beim Bedarf, wenn derselbe wechselt, als auch bei der Produktion, wenn dieselbe schwankt, und zwar verändern sich die Grenzquantitäten in algebraischer, die Preisveränderungen aber in geometrischer Proportion, d. h. die Preise fallen oder steigen in weit stärkerem Verhältnis, als sich die Grenzquantitäten ändern. —

Demnach ist es nicht richtig, wenn die österreichische Schule und auch Dietzel (Th. S., S. 213 ff.) als den Wert, wie er *ist*, soweit er Gegenstand der Theorie, nur den subjektiven Wert und unter diesen subjektiven Wert auch den sog. objektiven Tauschwert rechnen.

Der volkswirtschaftliche Wert und Preis ist objektiv, während der privatwirtschaftliche Wert subjektiv ist und variiert, aber, sobald das Subjekt den engen Kreis der Privatwirtschaft verläßt und sich in den volkswirtschaftlichen Verkehr mischt, sich wieder den objektiven Preisen fügen muß. —

Die subjektive Werttheorie ist daher beschränkt:

1. auf die Erklärung der Abweichungen in den Wertungsvorgängen der einzelnen Menschen, auf die Darlegung des subjektiven Gebrauchswertes beim Einzelsubjekt. Dagegen gehört die Erörterung und Klassifizierung der Bedürfnisse, sowie die Darlegung der Gesetze bei der Befriedigung der Bedürfnisse (Gossensches Gesetz) schon in das Gebiet der objektiven Werttheorie.
2. auf die Erklärung der subjektiven Einzelpreisbildungen,
3. auf die subjektiven Momente bei der Marktpreisbildung, welche die durch Macht- etc. Verhältnisse herbeigeführten Aberrationen von den durch die objektiven Verhältnisse von Vorrat und Bedarf bedingten Preisen darstellen,
4. auf die subjektiven Einflußmomente auf die Pro-



duktion, durch Technik etc., sowie auf das Verhältnis von Nutzschatzung und Arbeitsunlustgefühl, das subjektive Kostenmoment.

Fassen wir das Bereich aller vorkommenden Preisbildungen als Ganzes zusammen, dann werden wir zugestehen müssen, daß die Subjektivität eine immer noch ziemlich bedeutende Rolle hinsichtlich der Wert- und Preisbildung spiele.

Was die Natur objektiv geregelt hat, das spiegelt sich subjektiv in uns auf die mannigfaltigste Art wieder.

Auch bezüglich des theoretischen Erkennens gelangen die objektiven Thatsachen erst allmählich nach verschiedenen subjektiv gebrochenen Strahlungen zu einem objektiven Reflex im Geiste der Menschen; und dies ist das Ziel aller Wissenschaft.

Nun giebt es aber auch ein Gebiet im Reiche der Preisbildungen welches mehr oder weniger der subjektiven Willkür unterliegt, wo die Wert- und Preisbildung eine teilweise subjektive genannt werden kann.

Hier ist das Reich des sog. Affektionswertes, hierher gehören ferner die Preisbildungen auf Auktionen, vielfach auf Viehmärkten und schließlich viele Einzelpreisbildungen, welche sich aber meistens der Öffentlichkeit entziehen. Zu den Einzelpreisbildungen öffentlicher Art, die teilweise ein subjektives Element enthalten, gehören die Tax-Werte- und Preise bei Versicherungen, Guts- und Geschäftsverkäufen, Erbschaftsteilungen.

Man kann diese Werte zusammenfassen als:

1. subjektiven Vermögenswert oder Affektionswert,
2. Versteigerungswert,
3. Viehmarktspreise,
4. Taxwert
5. Ertragswert.<sup>1)</sup> —

Diese Werte und Preise wollen wir ausdrücklich nicht „subjektive“ nennen, um nicht noch mehr Material zu den schon bestehenden Wirren hinzuzufügen, mit Ausnahme des Affektionswertes, der ja von Allen, besonders scharf aber von Neumann, als solcher gefaßt wird. Wir begnügen uns damit, zu sagen, daß diese Werte und Preise mehr oder weniger überwiegend von subjektiven Elementen

<sup>1)</sup> cf. Neumann, Grundlagen der Volkswirtschaftslehre 1888, welcher in dieser Beziehung unterscheidet: 1. Affektionswert, 2. Wert im objektiven Sinne a) gemeiner Vermögenswert, b) Ertragswert. S. 180—83.



beeinflußt werden, im Gegensatz zu der volkswirtschaftlichen Wert- und Preisbildung, welche auf objektiver Grundlage ruht. Soweit aber nun die Objekte der ersteren Preisbildungen Gegenstand der volkswirtschaftlichen Preisbildung sind, wird die letztere bei den ersteren immer als Grundlage, resp. als Unter- oder Obergrenze fungieren. Insofern reicht der Einfluß der objektiven, volkswirtschaftlichen, Preisbildung weit über ihr eigenes Gebiet hinaus in den Bereich der Einzelpreisbildungen hinein. Von diesen Vorgängen ist nun scharf zu unterscheiden die gewöhnliche Detailpreisbildung (cf. § 25). Hier hat die subjektive Willkür keinen Platz. Es ist eine durchaus irrige Vorstellung, wenn man sich denkt, daß diese Preise Resultanten der subjektiven Wertschätzungen der Konsumenten und der Detailisten sind. Sind diese Artikel Gegenstände des Großhandels, so werden die Kleinpreise durch die Großpreise fest geregelt. Die Obergrenzen bilden die verfügbaren Quoten des Einkommens der einzelnen Volksklassen, die Untergrenzen dagegen die Einkaufspreise der Kleinhändler. Je nach dem Verhältnis von Bedarf und Vorrat regelt sich dann der Kleinpreis. Genau so ist es bei den Kleinpreisen der lokalen Produkte, Gemüse, Eier, Butter, Milch etc., nur daß hier die Kleinhändler häufig zugleich auch die Produzenten sind.

Die historisch gewordenen Verhältnisse bilden die feste Grundlage, auf der je nach den konkreten objektiven Bedarfs- und Vorratsverhältnissen die Preise schwanken. Aber dies historisch Gewordene hat häufig sogar so einen starken Einfluß, daß auch bei abweichenden konkreten Verhältnissen letztere nicht den Sieg davon tragen. —

Nachdem wir so das Gebiet für den Einfluß der subjektiven Willkür auf den Wert und die Preise abgesteckt haben, können wir auf die Gesetze dieser Wert- und Preisbildungen selbst kurz eingehen. Es sei hier noch einmal daran erinnert, daß die objektive Grundlage des Bedarfs, die objektiv gestaltete Bedürfnisreihe eines der Fundamente der objektiven Wert- und Preisbildung ist, während wir hier nur die von der subjektiven Willkür beherrschten Wert- und Preisbildungen zum Gegenstande unserer Erörterung machen. Wir haben daher jetzt von Allgemeinheit und Regelmäßigkeit, soweit sie nicht Ausflüsse der objektiven Preisbildung sind, abzusehen und uns nur die einzelnen Subjekte als solche vorzunehmen.

Ausgangspunkt sind wieder die Bedürfnisse, die wir auch wieder



klassifizieren können wie im § 6, aber wir können sie in keine Reihe bringen, je nach Wichtigkeit oder Dringlichkeit, weil bei dem Einzelnen dies ganz verschieden ist. Wohl aber trifft hier ein Gesetz zu, das zwar an und für sich objektiv, trotzdem nur im Rahmen der Subjektivität voll erfaßbar ist, ich meine das Gossen'sche, daß mit jedem Befriedigungsakte eines Bedürfnisses, bei dem konkreten Auftreten derselben mit demselben Gute vollzogen, die Intensität des Bedürfnisses abnimmt. Wäre dies Gesetz voll wirksam, so wäre damit der grenzenlosesten Willkür Haus und Thür geöffnet. Glücklicherweise ist dies aber — bis zu einem gewissen Grade — nur bei Kindern und Erwachsenen, die noch auf kindlichem Standpunkte stehen, der Fall. Bei den mit ausgebildetem Verstande Handelnden tritt hier als vermittelnde Kraft das Gedächtnis ein. Jeder Verständige weiß aus der Erfahrung, daß dasselbe Bedürfnis nach einer gewissen Periode wiederkehren wird. Er wird daher, wenn nach vollständiger Befriedigung die Bedürfnisintensität auf 0 gesunken ist, nicht so handeln, als ob das Bedürfnis verschwunden ist, sondern die Bedeutung der Bedürfnisse wird, falls sich nicht die ganze Lebenslage ändert und das Alter einen Wechsel der Bedürfnisse bedingt, vermöge der Gedächtniskraft und des Voraussorgetriebes konstant bleiben. Eine praktische Konsequenz aber hat das Gesetz, welche die Art und Weise des Konsums der Einzelnen stark beeinflusst. z. B. der Eine kann nur essen, wenn er Bier dazu trinkt; der Andere nur, wenn er einen Kaffee hinter her trinkt. Ein Anderer muß vor dem Essen einen Schnaps trinken, sonst bekommt es ihm — nach seiner Einbildung — nicht. Wieder ein Anderer kann das Rauchen nur vertragen, wenn er vorher gut gegessen hat. Man könnte solche Beispiele, wo der Gebrauch eines Gutes den eines anderen voraussetzt oder nach sich zieht, häufen; doch wird dies überflüssig sein. Hier bedingt die abnehmende Intensität eines Bedürfnisses die zunehmende eines anderen, das sonst gleich 0 sein würde; und zwar geschieht dies in völlig subjektiver Weise. So schätzen zwei Individuen von völlig gleicher Lebenslage ein Gut ganz verschieden, z. B. Cigarren. Der eine ist willig, für dies Gut sehr teure Preise zu zahlen, für den Anderen kommt es gar nicht in Betracht.

Volkswirtschaftlich aber werden diese einzelnen Nüancen durch das Gesetz der großen Zahl bedeutungslos. Als großes Ganze ist der Bedarf in jedem Augenblicke eine feste, starre Masse.



Bei jedem Einzelnen aber findet gemäß seiner Entwicklung wieder eine stetige Änderung seiner Bedürfnisse statt. Diejenigen Elemente (cf. § 16) welche hinsichtlich des volkswirtschaftlichen Bedarfs eine objektive Gleichmäßigkeit bedingen, Alter, Sitten und Gebräuche, Gewohnheiten, Stand, Familienstand, Lebenslage, wirken bei dem Einzelnen gerade auf Änderung des Bedarfs hin. So ist bei der Mehrzahl der Menschen alles im Fluß.

Es fragt sich, wenn wir uns den Einzelnen in dieser Beziehung genauer ansehen, und zwar einen normal angelegten Menschen, dessen Ziel sein leibliches und geistiges Wohl ist, ob wir in dieser Flucht der Erscheinungen gleichwohl nicht einige feste Punkte, gewisse Tendenzen, ja Regelmäßigkeiten und Gesetze finden können. Es giebt deren drei:

1. Jeder Mensch hat das Bestreben, seine Bedürfnisse zu erweitern. Die Schranken bilden immer der Willen Anderer, der Eltern, Lehrer, Dienstherrn und Vorgesetzten, sowie die Vermögens- und Einkommensverhältnisse. Diese Erweiterung findet nach zwei Gesichtspunkten hin statt:

a) die Entwicklung des Kindes zum Erwachsenen begleitet stetig

α) eine Erweiterung des Bedarfs in quantitativer Beziehung;

β) ein Hinzutreten neuer Bedürfnisse und Bedarfsartikel unter Aufgeben von früheren, wobei aber die neue Stufe an Gesamt-Quantität die ältere jedesmal übertrifft.

b) bei der Eingehung der Ehe findet

α) ein Aufgeben mancher Bedürfnisse und Gewohnheiten beider,

β) ein Hinzutreten neuer infolge schon der Heirat und dann später der Erweiterung der Familie durch Kinder statt.

2. Neben jener Erweiterung findet zweitens aber auch zugleich eine Verfeinerung, Veredelung der Bedürfnisse und des Bedarfes statt. Die geistigen treten immer mehr in ihre Rechte, die materiellen werden auf immer feinere Art befriedigt. Niedere verschwinden eventuell ganz und machen höheren Platz.

2. Von einem gewissen Zeitpunkt aber tritt schließlich allmählich ein Absterben der Bedürfnisse ein. Zuerst



trifft dies die körperlichen, von denen im Alter eins nach dem anderen verschwindet, bis nur noch die dringendsten übrig bleiben. Auch die geistigen werden davon mit betroffen, zuerst die Verstandes-, dann die Kunstbedürfnisse. Es bleibt schließlich nur das Gemütsbedürfnis der Liebe und das religiöse Bedürfnis, das zum Schluß alle anderen überwiegt.<sup>1)</sup>

Für das Einzelindividuum ist sein Wertstand von der höchsten Bedeutung. Der Wertstand ist ein stetig wechselnder je nach dem Bedürfnisstande und dem Einkommen. Wir müssen daher irgend einen beliebigen Zeitpunkt als konstant annehmen und darnach den Wertstand bestimmen. Durch den Bedürfnisstand ist der objektive Bedarf gegeben. Dieser ist aber wieder bedingt einmal durch die Individualität der Person und dann durch die Größe des Einkommens. Die dringendsten Bedürfnisse verlangen zunächst ihre Befriedigung, mit dem Reste werden dann die für die Person wichtigsten befriedigt. Durch die Größe des Einkommens — wir sehen hier von der Ersparungsquote ab — ist die Größe des Bedarfs gegeben. Der Bedarf besteht aus einzelnen Güterarten, resp. deren Nutzungen, deren Einheiten, in Geld ausgedrückt, alle auf einander reduziert werden können. So steht dann die Geldeinheit der Gesamtgütereinheit gegenüber. Dieser Quotient ist der Wertstand.

Bei dem einen reicht die Geldeinheit — Gleichheit des Bedarfs in Qualität und Quantität vorausgesetzt — aus, 2 Gütereinheiten, bei dem anderen 3, etc. zu kaufen. Wertstand ist also:  $\frac{1}{2}$ ,  $\frac{1}{3}$ ,  $\frac{1}{4}$ ,  $\frac{1}{5}$  etc. d. h. je größer das Einkommen bei gleichbleibendem Bedürfnisstande ist, umso tiefer steht der Wertstand, d. h. der Wert der Geldeinheit. Höhe des Einkommens und des Wertstandes stehen bei gleichbleibendem Bedürfnisstande im umgekehrten Verhältnis.

Wie kommt ein solcher Wertstand nun zur Entstehung? Mit anderen Worten, wie kann der Mensch Geldeinheiten und Gütereinheiten mit einander vergleichen und in Beziehung setzen? Für die objektive Wertbildung fanden wir den Schlüssel für diese Frage in der gesamten Reproduktionsschwierigkeit, resp. der Seltenheit und Bedeutung, welche die gleiche Basis aller Waren bildet. Für die

---

<sup>1)</sup> Diese drei Gesetze sind übrigens objektiver Natur für ein ganzes Volk zusammen genommen. Wir haben sie daher bei der Darlegung der objektiven Momente des Bedarfs schon berührt.



subjektive Wertbildung, die ja häufig von der objektiven abweicht, müssen wir auf jener Basis noch ein zweites Moment suchen. Es ist die subjektive Nützlichkeit, die subjektive Bedeutung der Güter für die Wohlfahrt der Einzelnen.

Jeder Einzelne hat — bewußt oder unbewußt — zu einer gewissen Zeit einen gewissen Bedürfnisstand, d. h. eine nach Dringlichkeit und Wichtigkeit klassifizierte Skala von Bedürfnissen. Diesen stellt er die Befriedigungsmittel gegenüber, stets zugleich mit ihrem Geldpreise. Er wird nun für jedes Bedürfnis je nach Wichtigkeit und Dringlichkeit so die Befriedigungsmittel wählen, daß der subjektive Wert der Befriedigungsmittel für das höhere Bedürfnis relativ d. h. in Rücksicht auf die Intensität, den Umfang und die häufige Wiederkehr desselben, höher steht, als der des niederen.

Dies geht soweit, daß man in Wirklichkeit, anstatt den Wert eines Dinges auf die Bedeutung des betreffenden Bedürfnisses zu beziehen, man direkt den Wert des Gutes und den des dafür zustehendes Geldes mit einander vergleicht. Wie oft hört man nicht: „Das und das ist mir keine drei Mark wert.“ In folge der häufigen Übung verschwindet die letzt entscheidende Instanz, der Bedürfnisstand, aus der täglichen Rechnung, er ist vollständig in das Gefühl übergegangen, „in Fleisch und Blut“. Der Wertstand ist eine solche aktuelle, das Gefühl beherrschende Größe, daß wir in der Regel nur an ihn zu appellieren brauchen, um richtig zu verfahren.

Der Größegrad der Lust oder Unlust, welcher ursprünglich resp. in letzter Instanz an die Verknüpfung der Guts- und Bedürfnisvorstellung eines Subjekts gebunden ist und über die Wertschätzung des Gutes entscheidet, wird durch tägliche Übung auf das Geld übertragen und nur in gewissen bedeutenderen Fällen direkt zu Rate gezogen.

Der Wert des Geldes aber ist volkswirtschaftlich festgesetzt. Über diesen volkswirtschaftlichen Geldwert hat das Individuum keine Macht. Diese erstreckt sich nur auf zwei Gebiete:

1. Auf Grund der bestehenden Preise wählt das Individuum die für dasselbe wichtigeren und damit subjektiv wertvolleren Dinge. Ein über der Sphäre des Individuums absolut stehendes Gut hat für dasselbe, wenn es nicht in seinem Besitze sich befindet, gar keinen Wert, z. B. Champagner, oder ein Diamant-ring für den Armen;



2. bei den Einzelpreisbildungen kann das Individuum je nach Belieben, nach dem Affektionswert Preise zahlen, wenn seine Verhältnisse es ihm erlauben.

Zu dem oben ganz allgemein gefaßten Wertstandsgesetz müssen wir aber noch, um es der Wirklichkeit entsprechen zu lassen, eine Einschränkung hinzufügen. Wenn ein Werkmeister in einer Fabrik 600 Thlr. Einkommen, ein Amtsrichter in derselben Stadt ein solches von 1000 Thlr. hat, werden wir da wohl behaupten können, daß Ersterer weniger für seine wichtigeren Bedürfnisse ausgeben kann, als Letzterer, daß der Wertstand des Ersteren höher steht, als der des Letzteren? An früherer Stelle ist diese Frage schon implizite entschieden.

Bei gleichem Einkommen ist die Höhe des Wertstandes verschieden:

1. nach dem Stande der betreffenden Personen. Der höhere Stand hat bei weitem mehr Ausgaben für den Standesbedarf; es bleibt ihm viel weniger für seine anderen Neigungen übrig. Sein Wertstand ist also höher.
2. Nach dem Familienstande. Für Verheiratete ist er höher als wie für Ledige, und für stärkere Familien wieder höher, als für kleinere. Hierzu können wir noch Krankheiten und Unglücksfälle nehmen;
3. nach der Art des Einkommens, ob fundiertes oder unfundiertes. Da letzteres eine höhere Ersparungsquote abgeben muß, so bleibt für die Verzehrung weniger übrig, der Wertstand wird höher.

Nach diesem Wertstande die Steuern einzurichten, ist das Ideal des Steuersystems. Aber völlig wird dies Ideal wohl nie erreicht werden können, weil die Individualisierung, wenn überhaupt möglich, so doch sicherlich unverhältnismäßig große Kosten verursachen würde. Jedenfalls ist für die direkten Steuern der einzige Weg zu diesem Ziel der der Selbstdeklaration, sowie die Verpflichtung aller Unternehmer zu einer genauen Buchführung, was aber in Praxis wohl kaum durchgesetzt werden kann. —

Wie sich nun im Einzelnen die Preise in diesen der subjektiven Willkür überlassenen Fällen regeln, das ist genugsam von der subjektiven Werttheorie dargelegt. Wir können daher unsere Ausführungen schließen, nachdem wir unsere Resultate in dem Wert- und Preisbegriff zusammengefaßt haben: Der objektive Wert ist



die ursprüngliche Bedeutung der Dinge des Wirtschaftslebens, welcher, auf objektiven, für den Einzelnen apriorischen Elementen, Bedarf und Vorrat, ruhend, in der modernen Volkswirtschaft dadurch gebildet wird, daß für jede Güter-Art und -Sorte eine gewisse Quote des Volkseinkommens je nach der objektiven Brauchbarkeit der betreffenden Güter verfügbar ist, welche auch noch den am teuersten Produzierenden ihre objektiv gegebenen Kosten ersetzen muß. Der Preis ist der Ausdruck dieser Quantitätsverhältnisse in Geld, der aber von dem nach der ökonomischen Sachlage gerechtfertigten — natürlichen Wert — durch alle möglichen Zufälligkeiten und Umstände abweichen kann.

### Schluß.

Die Ergebnisse dieser Untersuchung sind folgende:

1. Die Bedürfnisse eines Volkes und der Bedarf sind in jedem Zeitabschnitt eine objektiv normierte Größe. Sie bilden eine objektive Skala nach Dringlichkeit und Wichtigkeit. Die Bedürfnisse als solche, wechseln im Großen und Ganzen nur wenig, dagegen die Befriedigungsmittel, der Bedarf, befinden sich in stetem Flusse. Sie haben die Tendenz nach steter Verfeinerung und Veredelung.

Der Bedarf eines Volkes wird zu einer bestimmten Zeit objektiv normiert:

- a. durch die Größe des Einkommens,
- b. durch den Klassenbedarf,
- c. durch Sitten, Gewohnheiten, Mode etc.

2. die in der Erde enthaltenen Stoffe und Güter sind in bestimmten Mengen vorhanden, und zwar um so seltener, aus je edleren und feineren Elementen sie bestehen.

Die besseren, feineren, edleren Sorten und Arten eines Gutes und Stoffes sind seltener, als die gröberen, gemeineren.

Qualität und Quantität der Stoffe und Güter stehen im umgekehrten Verhältnis sowohl bei einzelnen Güterarten, als auch hinsichtlich der Gesamtheit der Güter und Stoffe.

Die Güter und Stoffe lassen sich daher auch in eine Skala einreihen, die gewöhnlichen Massengüter unten, die feineren, edleren oben. Diese Skala entspricht der Bedürfnis- und Bedarfsskala. Die



Quantität der Befriedigungsmittel ist umso geringer, je höher und wichtiger die entsprechenden Bedürfnisse sind, und ebenso auch die zur Herstellung dieser Güter dienenden Produktivgüter.

3. Auch das Geldeinkommen bildet eine solche Stufenleiter. Den einzelnen Einkommensklassen entsprechen gewisse Güterarten als Klassenbedarf.

Je geringer das Einkommen, umso geringer die Willkür in der Bedürfnisbefriedigung. Einkommensklasse und Objektivität, feste Normiertheit des Bedarfs stehen im umgekehrten Verhältnis.

4. In gleicher Weise bilden auch die nur in beschränktem Maße vorhandene Arbeit (inklusive Leistungen) sowie die übrigen Kosten (Kapitalgüter) eine Stufenleiter. Je mehr Intelligenz, Fähigkeiten, Übung erfordert wird, um so seltener werden die Leistungen, um so weniger feinere, kompliziertere, schönere Güter werden hergestellt. Seltenheit der Stoffe und der Leistungen treffen hier zusammen.

5. Das Verhältnis des Vorrats, resp. des herstellbaren Vorrats von Gütern zu der Wichtigkeit derselben, zu ihrem Grenznutzen bestimmt den Wert der Güter zu einander.

Je feiner, komplizierter die Güter sind, je höher stehende und wichtigere Bedürfnisse sie befriedigen, um so höher ist ihr Wert. Je zahlreicher sie sind, je mehr niedrigere und dringlichere Bedürfnisse sie befriedigen, um so geringer ist ihr Wert.

6. Auf Grundlage dieses stetig schwankenden, aber ungefähr voraus berechenbaren, Verhältnisses bestimmt der Handel durch die — teilweise subjektive — Spekulation objektiv für die Konsumenten und Produzenten jedesmal auf Grundlage der schon bestehenden Preise die Preistendenz.

Im Durchschnitt müssen sich die Preise auf einer solchen Linie bewegen, daß sowohl der betreffende Bedarf befriedigt wird, als auch die noch nötigen Grenzproduzenten dabei bestehen können.

7. Die Kosten, ursprünglich hauptsächlich in Arbeit bestehend, ursprünglich nach dem Bedarf geregelt, setzen sich mit dem Nutzen der Produkte in ein bestimmtes Verhältnis, insofern sie nichts anders als eine gewisse Nutzen-Einbuße bedeuten.

Die Kapitalkosten lassen sich auf Arbeit, und zwar die Reproduktions-Arbeitszeit reduzieren; die Kapital-Wiederherstellungszeit und die Kapitalsbedienungszeit muß geringer sein, als die ohne Kapital auf die Herstellung eines Gutes aufzuwendende Arbeitszeit, resp. bei gleichem Zeitaufwande müssen die Leistungen des Kapitals und der



Bedienungsarbeit größer, als diejenigen der kapitallosen Arbeit sein. Die Arbeitszeit ist praktisch wieder auf den Lohn reduzierbar. Arbeit ist die Summe aller direkten und indirekten, eventuell nur vorgestellten, Erlangungsschwierigkeit.

Die qualifizierte, gelernte, geistige Arbeit läßt sich auf die einfache Handarbeit reduzieren. Gelernte Arbeit ist gleich Lohn plus Lernkosten (d. h. Verzinsung der Kosten plus entgangenem Lohn plus dessen Zinseszinsen). Talente und Genies bergen ein weiteres Seltenheitsmoment in sich.

Seltenheit ist somit gleich Lohn der direkten gewöhnlichen Arbeit plus Lohn der gelernten Arbeit jeder Art, plus den Kosten einer vorgestellten, ev. unmöglichen Reproduktionsarbeit.

Wichtigkeit der Bedürfnisse, Seltenheit der Güter, Kosten stehen sonach in direkter Proportion.

Der erwartete Preis der Produkte regelt die Kosten die ihrerseits durch Natur und Technik objektiv normiert sind und wieder Einfluss auf die Preise der Produkte ausüben.

Die Kosten bleiben hinter dem Rohertrage um den Mehrwert oder den Reinertrag, den Gewinn zurück. Dieser Mehrwert beruht, abgesehen von den Konjunkturschwankungen, einerseits auf der Differenz der Zukunfts- und Gegenwartsschätzung von Arbeit und Produkten und andererseits auf der größeren oder geringeren Seltenheit der Unternehmerthätigkeit, aus welchen Umständen den Unternehmern ein Einkommen fließen muß, damit sie sich dieser Thätigkeit unterziehen.

Für die Bemessung der Lohnhöhe giebt es kein absolutes Maß.

8. Die Größe des Geldbedarfs eines Landes wird bedingt:

- a. durch den Höchstbetrag aller Zahlungen an einem gewissen Termine und durch die Verteilung der Zahlungen über eine Periode,
- b. durch die notwendigen Kassenvorräte,
- c. durch die Entwicklung des Kredit-, Chek-, Giro- etc. Verkehrs.

Die relative Geldfülle eines Landes hängt ab von der Kapital-Kredit-, Industrie- und Handelsentwicklung und von der Währung desselben. Die industrielle Entwicklung zieht Geld ins Land, die Ausbildung des Kreditverkehrs und die Rechtssicherheit bewirken die Geldfülle.

9. Die Konkurrenz zielt auf die Vergrößerung des Einkommens durch Erweiterung des Absatzes und bewirkt dadurch zugleich eine Regelung der Preise, aber mehr in negativer Beziehung, indem sie zu



große Gewinne Einzelner verhütet: direkt tritt sie preisregelnd im Falle der Überproduktion auf und bei den Einzelpreisbildungen.

10. Somit beschränkt sich die subjektive Werttheorie:

- a. auf die Erklärung der subjektiv- verschieden gestalteten Wertstands- bildung in der Privatwirtschaft.
- b. auf die Erklärung der subjektiven Einzelpreisbildungen, die aber auch mehr oder minder auf dem objektiven Preis basieren.
- c. auf die Erklärung der eventuellen subjektiven Machtmomente bei der Machtpreisbildung, namentlich bei den Monopolen.
- d. auf die eventuellen subjektiven Kostenmomente, d. h. die Momente, welche entweder eine Erhöhung oder Verminderung der Kosten in der Privatwirtschaft gegenüber dem großen Durchschnitt bewirken.

11. Der volkswirtschaftliche Wert und Preis, mit dessen Erklärung es die nationalökonomische Theorie zu thun hat, ist ein objektiver, bestimmt durch das Verhältnis von objektiv normiertem Bedarf und von produzierbarem Vorrat, der durch die von der Natur gebotenen Stoffe, sowie durch die vorhandene Menge von Arbeit und Kapital ebenfalls objektiv bestimmt ist.





**Lindsay**, Dr. Samuel, Mc. Cun., **Die Preisbewegung der Edelmetalle seit 1850** verglichen mit der der anderen Metalle unter besonderer Berücksichtigung der Produktions- und Konsumtionsverhältnisse. 1893. Preis: 5 Mark.

**Lumm**, Dr. Carl von, **Die Entwicklung des Bankwesens in Elsass-Lothringen seit der Annexion.** 1891. Preis: 5 Mark.

**Menger**, Prof. Carl, **Beiträge zur Währungsfrage in Österreich-Ungarn.** 1892. gr. 8°. 1 Mark 60 Pf.

**Minzes**, Dr. phil., Boris, a. o. Professor an der Hochschule zu Sofia, **Die Nationalgüterveräußerung während der französischen Revolution mit besonderer Berücksichtigung des Departements Seine und Oise.** Ein Beitrag zur sozialökonomischen Geschichte der großen Revolution. Auf Grund ungedruckter Quellen. 1892. Preis: 4 Mark.

**Mohr**, Dr. Martin, **Die Finanzverwaltung der Grafschaft Luxemburg im Beginn des 14. Jahrhunderts.** Auf Grund des Urbars aus den Jahren 1306—1317 (1322). 1892. Preis: 2 Mark 50 Pf.

**Mülberger**, Dr. Arthur, **Kapital und Zins. Die Polemik zwischen Bastiat und Proudhon.** Mit Einleitung und in Übersetzung. 1896. Preis: 3 Mark 60 Pf.

**Neuwirth**, Joseph, Mitglied des Österreichischen Abgeordnetenhauses, **Der Kampf um die Währung.** 1881. Preis: 2 Mark.

**Paasche**, Dr. Hermann, **Studien über die Natur der Geldentwertung und ihre praktische Bedeutung in den letzten Jahrzehnten, auf Grund statistischen Detailmaterials, entn. der Stadt Halle a. S.** 1. Teil. 1878. Preis: 4 Mark.

**Patten**, Dr. phil. Simon Nelson, **Das Finanzwesen der Staaten und Städte der nordamerikan. Union.** 1878. Preis: 1 Mark 80 Pf.

**Plehn**, Dr. Carl Copping, **Das Kreditwesen der Staaten und Städte der nordamerikanischen Union in seiner historischen Entwicklung.** 1891. Preis: 2 Mark.

**Rowe**, Leo S., Wharton School Fellow in Political Science University of Pennsylvania, **Die Gemeindefinanzen von Berlin und Paris.** 1893. Preis: 7 Mark.

**Schwab**, Dr. John Christopher, **Die Entwicklung der Vermögenssteuer im Staate New-York.** 1890. Preis: 2 Mark.

**Westergaard**, Dr. Harald, Professor an der Universität in Kopenhagen. **Die Grundzüge der Theorie der Statistik.** 1890. Preis: 6 Mark 50 Pf.

**Wicksell**, Dr. Knut, **Finanztheoretische Untersuchungen nebst Darstellung und Kritik des Steuerwesens Schwedens.** 1896. Preis: 8 Mark.

— **Über Wert, Kapital und Rente** nach den neueren nationalökonomischen Theorien. 1893. Preis: 3 Mark.



Verlag von Gustav Fischer in Jena.

---

Jahrbücher  
für  
**Nationalökonomie und Statistik.**

Herausgegeben von

**Prof. Dr. J. Conrad** und **Prof. Dr. L. Elster**  
in Halle a. S. in Breslau,

in Verbindung mit

**Prof. Dr. Edg. Loening** und **Prof. Dr. W. Lexis**  
in Halle a. S. in Göttingen.

**Dritte Folge. Elfter Band.**

*Monatlich erscheint ein Heft im Umfange von 10 Druckbogen. Sechs Hefte bilden einen Band. Preis des Bandes 15 Mark.*

*Preis eines einzelnen Heftes 3 Mark.*

*Die Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik erscheinen seit dem Beginne des Jahres 1891 in der „Dritten Folge“ und zwar in einem neuen Gewande. Die gegenwärtige wirtschaftliche und soziale Bewegung stellt der Nationalökonomie immer neue Aufgaben, welche die ganze civilisierte Welt beschäftigen. In allen Kulturländern wird an der wirtschaftlichen und sozialpolitischen Gesetzgebung mit bisher ungeahntem Eifer gearbeitet. Die Statistik liefert fortdauernd neues Material zur Beurteilung unserer Verhältnisse, welches wissenschaftlicher Verwertung harret. Der bisherige Umfang der Jahrbücher reichte nicht aus, um diesen Aufgaben einer nationalökonomischen Zeitschrift genügen zu können. Der Umfang der Jahrbücher ist daher für den Band von 40 auf etwa 60 Bogen erhöht worden.*

*Die Jahrbücher tragen in ihrer vergrößerten Form mehr als bisher den praktischen Bedürfnissen des Beamten, Politikers und Geschäftsmannes Rechnung. Der neu hinzugenommene Raum wird benutzt, um die wirtschaftlichen und sozialen Tagesfragen zu behandeln, und namentlich die Diskussion über die Gesetzgebung nicht nur zu verfolgen, sondern durch eigene kritische Abhandlungen zu unterstützen.*

*Auf diese Weise hoffen die Herausgeber und die Verlagsbuchhandlung, ein Organ zu schaffen, welches der gebildeten Welt des In- und Auslandes alles bietet, um unser soziales und wirtschaftliches Leben richtig beurteilen und in der Entwicklung verfolgen zu können, dann aber speziell allen denen, welche berufen sind, an den Aufgaben der Wissenschaft wie der Gesetzgebung mitzuarbeiten, das ganze Material vorzulegen, um auf der breiten Basis internationaler Vergleichung sich ein eigenes Urteil über die verschiedenen Fragen zu bilden. Der Beamte soll darin die Gesetze finden, welche er für seine Amtsthätigkeit braucht und durch die Darstellung, wie sie entstanden sind, über ihre Ziele orientiert werden. Die Geschäftswelt, namentlich ihren Organen, den Handelskammern, deren Thätigkeit fortan mehr Aufmerksamkeit geschenkt werden soll, wollen die Jahrbücher durch statistische Zusammenstellungen und Berichte, namentlich aus dem Auslande, mehr als bisher nützlich sein.*

*Die Berichte der Fabrikinspektoren in Deutschland und Österreich werden fortan regelmässig in der Rubrik Miszellen auszugsweise wiedergegeben werden.*

*Die Berichte über die zweite Lesung des Entwurfes eines bürgerlichen Gesetzbuches werden in jedem Monat, soweit sie abgeschlossen sind, zur Publikation gelangen.*

*Ebenso wird die Gesetzgebung und das Budget von Frankreich, Italien, England, den Vereinigten Staaten, Österreichs und Deutschlands fortlaufend weiter besprochen werden.*











Werner Schraml  
Buchbinderei  
München 8  
Breisacher Str. 8







Wernicke, Johannes

Der objektive Wert und Preis Grundlegung einer realen Wert- und  
Preistheorie

Jena 1896

Cam. 182 db

urn:nbn:de:bvb:12-bsb11803760-4